# 隐藏的意识

Before You Know It

The Unconscious Reasons We Do What We Do

潜意识如何影响我们的思想与行为



把潜意识变成意识 × 驾驭心理的无意识力量

成为更好的自己

[美] 约翰·巴奇（John Bargh Ph.D.）著

柴丹 译

中信出版集团

# 版权信息

书名:隐藏的意识：潜意识如何影响我们的思想与行为

作者:[美]约翰·巴奇

译者:柴丹

ISBN:9787508696089

中信出版集团制作发行

献给丹妮尔，
我心目中的英雄

# 前言
# 让我们再次将时间扭曲

过去、现在和未来的区别只是一个顽固的、持续的幻觉。

——阿尔伯特·爱因斯坦（Albert Einstein）

在大学里，我主修心理学，辅修齐柏林飞艇乐队（Led Zeppelin）的音乐。或者，反过来说也可以。

20世纪70年代中期，我是位于厄巴纳–香槟地区的伊利诺伊大学的一名本科生。当不在心理学系的研究室工作时，我就把时间花在学生自建的调频电台——WPGU上，在那里担任夜间打碟师。打碟需要的不仅是技术，尤其是在前数字黑胶唱片时代。这是一门需要直觉和专业的艺术。我在直播中出现过一些小失误，后来才在电台那间有窗户的隔音小屋里感到放松。为了恰到好处地播放一首新歌曲，你必须将它的节奏甚至乐调与那些淡出的曲子相匹配。就像两个一进一出的人在门道相遇，两首歌会有几秒钟的重叠，这就创造出了一种令人愉悦的连续感。我最喜欢齐柏林飞艇乐队的一点是，它的歌曲经常有奇怪且持续很久的尾声，能使我在设计过渡时更具创造力。当《漫步》在罗伯特·普兰特（Robert Plant）越来越轻柔的“我的宝贝，我的宝贝，我的宝贝……”声中散去，我会开始播放大门乐队的《风雨中的骑士》开头的雷雨声。

作为一个来自中西部的年轻人，我刚开始搞清楚自己的人生目标。我被心理学所吸引，原因是它会在未来给我解释：人类为什么做他们所做的事，包括好事和坏事；我们意识中的哪些成分决定了我们的思想和感情；最吸引人的是，我们如何使用深度的知识来重塑自我和我们所处的世界。相反，我对音乐如此着迷的原因是它无法解释。为什么我会喜欢那些乐队？为什么一些歌曲令我手臂上的汗毛直立，或使我不由自主地跳动，而其他音乐激起的是绝对的冷漠？为什么音乐对我的情感具有如此强大的影响力？它对某个我所不理解的、隐藏的自我说话，而那个自我显然是存在且重要的。1978年，我到安娜堡市的密歇根大学分校攻读博士学位，我的导师罗伯特·扎荣茨（Robert Zajonc）[注]把我叫到他的办公室，举起两张印着现代艺术绘画的博物馆明信片，问我更喜欢哪一张。他可能展示了四五组图画，每次我都立即知道自己更喜欢哪一张，但对于做出选择的原因，我总是毫无头绪。

面对我的苦恼，鲍勃微笑着点头。“很准确。”他说。

心理学家开始意识到，有隐藏的、潜在的机制在引导甚至创造我们的思想和行动，但我们才刚刚开始理解它们是什么以及它们如何运作。换句话说，决定我们是谁的一个重要因素，仍然没有解释，然而它是我们的经验的一个重要来源。

大约在同一时期，20世纪70年代末，一个名为米歇尔·加扎尼扎（Michael Gazzaniga）的人驾驶26英尺（约8米）的GMC房车环游新英格兰。加扎尼扎是现代神经科学的创始人之一，他进行这次公路旅行并不只是为了取乐。他旅行的目的是拜访“裂脑”病人——他们的胼胝体，即连接大脑左右半球的纤维带被切断，以减少癫痫发作。加扎尼扎希望了解关于大脑不同区域是如何相互作用的新知识。他让病人进入他的房车，并让病人坐在一个显示屏前，显示屏上会显示一些针对病人大脑右半球的刺激和另一些针对左半球的信息。通常，病人意识不到呈现给他们大脑右半球的是什么，只能意识到那些呈现给左半球的信息。在一些研究中，研究者会针对大脑右半球呈现的视觉命令进行研究。例如，如果病人的大脑右半球呈现“行走”的命令，病人会立即把电脑旁的椅子向后推，起身离开测试房间，这时问他去哪里，他会说“去我家拿一瓶苏打水”这样的话。这个解释听起来合情合理但却完全错误。病人能如此快速且轻易地诠释他们的非有意识意图或自发的行为并给出合理的解释，这让加扎尼扎感到震惊。

加扎尼扎从他的实验中总结出的突破性见解是，驱动我们日常的、时刻不停的行为冲动，产生于我们意识不到的大脑过程，虽然我们能快速地理解它们。我们都能感觉到意志的主观体验，但这种感觉不是我们会以某种方式行动的确凿证据。我们可能在不情愿的情况下被诱惑着去做某些活动。正如20世纪50年代，威尔德·彭菲尔德（Wilder Penfield）博士在蒙特利尔麦克吉尔大学，在脑外科病人身上展示的那样。

他刺激病人运动皮层的某一区域，病人的手臂会运动。接下来，他会提醒病人，告诉病人手臂会运动。病人试图阻止自己左臂的运动，但它仍然运动了。意识当然不是手臂运动的必要条件，意识甚至不能阻止运动发生。加扎尼扎认为：事后，有意识的思维对于我们在无意识中做出的行为是有意义的，它能创造一个关于我们所作所为及其原因的积极的、貌似有理的说法。显然，这些事后的结论不一定是准确的。加扎尼扎的洞见将德尔菲神谕“认识你自己”置于崭新的夺目光芒之下，并且对自由意志的概念提出了新问题。

在任意一天中，我们的所说、所感和所做，有多少是受潜意识控制的？更重要的是，又有多少是不受潜意识控制的？最为关键的是，如果我们理解潜意识是如何工作的——如果我们知道我们为什么做自己所做的事情——

能最终从根本上认识自己吗？洞察我们隐藏的驱动程序，能不能揭示不同的思维、感受和行动模式？这对我们的人生意味着什么？

本书考察了这些问题，也考察了许多其他复杂和紧迫的问题。尽管如此，一开始，我们仍需要看一看为什么人类经验以此种方式运作。一旦我们掌握了理解心理的有意识和无意识的活动如何互相作用的正确框架，新的机会就向我们敞开了。我们能够学习如何治愈创伤、打破习惯、超越偏见、重建关系、开发潜能。对此，再引用两首齐柏林飞艇乐队的歌曲，当转化的可能性不再存在于《远山深处》（Over the Hills and Far Away），它们就开始《在光下》（In the Light）出现。

## 我们知道我们所不知道的事

我的姐夫皮特是一位火箭科学家，千真万确，他和我一起在小镇尚佩恩长大。后来，他、我姐姐和我都在伊利诺伊大学读本科。当我到密歇根大学继续研究生学业时，他参加了海军，成为一名天线引导导弹系统专家。他非常聪明。

在20世纪80年代，我曾在纽约大学教过几年书。在那一时期，我每年都会回到我们在密歇根州利勒诺县（人们称之为“密歇根州的小指”）的小木屋，和家人共度几周时间。在冬天，这一地区被大雪覆盖，天空灰蒙蒙的，一片严寒冷峻之色。然而，到了夏天，这里的湖泊波光粼粼，湖水呈现出加勒比蓝的颜色，孩子们欢快地在沙丘上翻滚，在映照着浓绿树林的夕阳下，人们在烧烤、煮鱼。当我们还是孩子的时候，父亲买了这间没有暖气的小屋。在许多特别的岁月里，我们在那里度过整个夏天。

有一天，湖面很平静，只有寂静的、感觉不到的风偶尔吹起涟漪。这是最棒的休息，远离了嘈杂的纽约，我要在这里度过一年中另外五十周的时间。姐夫和我都起得早，所以我们坐在看得见风景的客厅喝咖啡，让早晨的阳光洒进来。

“跟我说一说你们实验室里最新和最伟大的发现吧。”他说。

我跟他解释，我们是如何发现有意识的觉知和意图并不总是我们对周围世界产生反应的原因。“例如，有一个‘鸡尾酒会效应’。”我说，“你在参加一个派对，突然听到有人在房间的另一头说你的名字。在她说出你的名字之前，你没听见她说任何话，甚至不知道她在参加聚会。在所有噪音中，你过滤掉了所有信息，只剩下跟你说话的那个人的声音。然而，你的名字仍然能够通过过滤器。为什么是你的名字而不是别的？这是我们做的第一项研究。这个研究显示，我们会自动处理我们的名字和其他关于自我概念的重要信息，甚至在没有意识到它的情况下。”

姐夫茫然地看着我。我想我说得还不够清楚，于是我继续说下去。我解释了我们对他人的看法——例如我们的第一印象——在什么情况下可能会无意识地受到影响，甚至被我们在见面之前的经验所操纵。我在实验室的实验中目睹了此类现象，它们令人吃惊。“基本上，”我说，“我们不断发现，我们对心理运作的大部分情况是无知的，它们以我们完全意识不到的方式塑造了我们的经验和行为。但令人兴奋的是，通过我们的实验，我们开始发现这些无意识的机制，‘看到’我们意识中这些看不见的模式。”

这时，皮特打断了我，他摇着头。“那不可能，约翰。”他脱口而出，“我不记得哪一次我曾在无意识中受到影响！”

没错，我想，这就是全部的重点。不是吗？你什么也记不住，因为你一开始就从未意识到。

我的火箭科学家姐夫无法动摇他基于毕生的个人经验的强大信念——他做的每件事都是他有意识选择的产物。这是完全可以理解的。根据定义，我们的经验只限于我们所知道的事物。而且，要接受这种可能性，是有点儿诡异甚至让人有点儿害怕的：我们并不像意识引导我们相信的那样，牢牢地控制着自己的思想和行动。要接受我们的“人生之船”除了由“意识船长”掌舵，还受其他力量的掌控是很难的。

要真正理解每天的每时每刻无意识地影响我们内在的运作方式，我们必须承认，在任一特定时刻，我们意识到的内容和同一时刻在我们意识中发生的其他内容之间有一个巨大的裂缝。在我们意识到的内容之外，还有那么多事情在发生。这就像物理学中的电磁波长图表，从最低到最高——我们只能看到其中一小段波长，并称其为可见光谱。但这不意味着其他波长不存在——只是我们看不见它们：红外线、紫外线、无线电波、X射线，等等。虽然肉眼看不到那些有能量的不可见波长，但我们现在能用仪器和技术发现它们并测量其效果。这与我们看不见的心理过程是一样的：我们可能没有直接意识到它们，但现在科学能够发现它们，我们也可以通过学习去看到那些隐藏的内容并发现它们，如此一来，我们就获得了一双新的眼睛。它也可能正是一副我们没有意识到的、自己需要的验光镜。（“看看我错过的一切！”）更重要的是，你不必成为一个火箭科学家就能使用它。

## 三个时区

直到最近，科学仍然不可能系统地、严格地测试无意识如何影响我们的思想和行动。科学家只有理论的和对临床病人的案例研究，以及零散的实验证据。这自然引发了一场持久的争论。思想有无意识的部分，心理过程在我们的觉知之外运作，这样的观点早在弗洛伊德之前就存在。例如，达尔

文在其1859年的代表作《物种起源》（*On the Origin of Species*）中重复提到这个观点，以此说明当时的农夫和饲养员无意识地运用自然选择的原则种植大穗玉米，饲养更肥的牛和羊毛更稠密的羊。他的意思是，农夫和饲养员并不知道他们的做法生效的原因或背后潜在的机制——他们尤其意识不到自然选择机制对于超自然力量创造世界（包括所有动植物）的宗教信仰的重大意义。19世纪晚期，爱德华·冯·哈特曼（Eduard von Hartmann）出版了一本名为《无意识的哲学》（*Philosophy of the Unconscious*）的书。这本书充斥着对心理活动及其内在运作模式的猜测，除此之外什么也没有讲出来，没有数据，甚至缺乏逻辑和常识。但这本书很受欢迎，到1884年已经再版九次。威廉·詹姆斯（William James）是现代心理学的创始人之一，他很厌恶冯·哈特曼对于心理的无意识领域完全不科学的论述，以致引发了著名的事件：他取消了对无意识这一“奇思怪想的领域”的研究。然而20年后，当第一次与西格蒙德·弗洛伊德（Sigmund Freud）见面并听了弗洛伊德对梦的意义所做的演讲后，詹姆斯对针对无意识思想的治疗方法留下了深刻印象。他对弗洛伊德说：你的工作是心理学的未来。詹姆斯赞赏弗洛伊德的努力：不再纸上谈兵，而是做细致的临床观察，对消除病人的痛苦和症状实行干预措施。

然而，就在这两位心理学泰斗第一次也是唯一一次会面几年后，当时的科研机构对意识的研究产生了地震般的反应。在心理学研究中，研究参与人员把对内在体验有意识的报告称为“内省法”（introspection）。这些报告不被视作可靠的证据来源，因为即使同一个人面对同一个情境，在不同的时间也会报告不一样的内容。（事实上，本书的主题之一就是，人类对意识如何运作缺乏准确的内省方法和知识——而当时科学家的研究却依赖于参与者能够准确地报告他们的意识是如何运作的。）1913年，约翰·B.华生（John B. Watson）在他的著名演讲中说，科学心理学应该彻底排除对思想和有意识经验的研究。其结果是灾难性的。亚瑟·库斯勒（Arthur Koestler）1967年在《机器中的幽灵》（*The Ghost in the Machine*）一书中对行为主义做了强烈批判，他写道：华生和行为主义者犯下一个巨大的逻辑错误，导致在接下来的50年里对意识——无论是有意识还是无意识——的研究被科学心理学排除在外。正如库斯勒所观察到的那样，在这一时期，与之形成鲜明对比的是，其他领域的科学取得了巨大的进步。华生创立的占统治地位的“行为主义”心理学学派强烈主张我们完全是周围环境的产物，我们的所看、所听和所触——以及其他少量因素——决定了我们的所作所为，我们就像能学会压动锁闩以获取食物的老鼠那样度过一生，意识是一种幻觉、一种附带的现象，对我们来说可能显得真实，但在我们的生活中并不起作用。当然，这种极端的观点是错误的。在20世纪60年代，一种新的理论范式——认知心理学开始流行起来。认知心理学家试图打破这个观点：我们与老练的实验鼠并没有什么不同。他们认为我们有意识的选择确实很重要。虽然认知心理学家将自由意志归还给了我们，然

而，在与强大的、根深蒂固的行为主义权威的艰难斗争中，他们走向了另一个极端。他们主张我们的行为几乎总是处于有意图和有意识的控制下，几乎不受环境因素的影响。这种不同的极端立场也是错误的。真相存在于这两极之间，而且，只有当我们将地球上所有生命最基本的存在条件考虑在内的时候才能理解真相，那就是——时间。

本书的首要前提是：意识——正如爱因斯坦所说，它是整个宇宙的真相——同时存在于过去、现在和未来。我们的有意识经验是这三部分的总和，它们在一个人的大脑中互相作用。然而，是什么构成了意识中共存的时间区域，并不像看起来的那么简单。或者说，识别某一层面很容易，但识别其他层面却并不容易。

没有隐藏的过去、现在和未来就在我们的日常经验之中。在任一时刻，我们都能主动从大脑巨大的档案库中提取记忆，并且其中的一些记忆仍然生动非凡。记忆偶尔也会来找我们，我们被某些情景所触动，过去突然呈现，就好像电影屏幕在“意识之眼”前面展开。如果我们花时间反思——或者找一个有好奇心的搭档，或者去接受治疗——就能发现过去是如何塑造我们现在的思想和行动的。同时，我们仍然对永不间断的现在——景色、气味、味道、声音、手感——保持觉知。我们的大脑经过进化，使我们能够有效地对周围发生的事情做出反应，正如它们在过去曾经发生过那样。所以，为了在这个我们无法控制的变化的世界中做出明智的行为决策，我们投入了大量的神经资源。亿万年的进化将我们两耳之间的灰质塑造成一个复杂到令人难以置信的指挥中心。想想看：人脑重量平均占人体总重量的2%，但却消耗了人类清醒状态下耗能量的20%。（现在思考了这个问题，你可能想去搞点儿吃的。）

然而，想象中的未来是我们可以控制的。我们积极追求雄心、欲望和成就——获得晋升、梦想中的假期，为家人建立一个家。我们意识中上演的这些想法像过去和现在一样，清晰可见。它们为什么会存在？因为它们是我们自己想出来的。

有意识的觉知为我们提供了重要的、有意义的经验食粮，这是毋庸置疑的。然而，在这三个时区里，意识内发生的事情要比当下可见的内容多得多。我们也拥有一个隐藏的过去、一个隐藏的现在和一个隐藏的未来，它们都在我们未曾意识到的情况下影响着我们。

人体机体经由进化，形成了维持生命并继续繁殖的任务。其他的一切——宗教、文明、20世纪70年代的前卫摇滚——都是后来出现的。人类物种生存的艰难经历构成了我们隐藏的过去，赋予了我们直到今天还在坚持使用的“自动方案”，尽管我们对产生这些特性的漫长的历史没有天生的个人化记忆。举例来说，如果一辆公共汽车向你开过来，你知道要跳到一边，但

你不必命令神经系统开始释放肾上腺素，它就会帮助你这样做。类似的，如果你喜欢的人倾身吻你，你知道该如何接受那个吻。半个世纪前，普林斯顿大学的教授乔治·米勒（George Miller）指出，如果我们必须有意识地做每件事，我们将永远无法在早上起床。（通常这已经足够困难了。）如果你不得不费力地决定移动哪块肌肉，并且还要按照正确的顺序，你会不知所措的。在每一天的杂乱喧嚣中，我们没有时间仔细考虑每一刻的最佳反应，所以在无意识中运作的经过进化的过去提供了一个流水线系统，可以节省我们的时间和精力。然而，正如我们马上要探索的那样，它也在以其他重要的、不那么明显的方式引导我们的行为——例如，在约会和移民政策这类事务中。

现在在意识中的存在方式也包括比我们在上下班途中、和家人共度时光时，或是盯着智能手机时（有时我们同时做这三件事，尽管我不建议这样做）有意识地感知到的东西多得多的内容。我和同事们多年来的研究表明，存在一个隐藏的现在，它几乎影响着我们做的每件事：在超市购物时我们买什么东西（以及买多少），当结识陌生人时我们的面部表情和手势，我们在考试和求职面试中的表现，等等。尽管看起来不是这样，但我们在这些情况下的想法和行动并不完全受意识控制。在任一特定时刻，当时在意识中运作的隐蔽力量决定了我们购买不同的产品（或不同数量的产品），用不同的方式与人互动，发挥出不同的水平。我们也拥有马尔科姆·格拉德威尔（Malcolm Gladwell）在《眨眼之间》（*Blink*）中写到的可信任的预感、本能和直觉反应。当前意识的可塑性意味着“眨眼之间”的反应事实上比我们许多人想得更容易出错。然而，通过学习它们在我们的大脑中到底是如何工作的，可以增强我们认识好、坏直觉的能力。

还有隐藏的未来。我们有希望、梦想和目标，它们决定我们思想和生活的方向；我们也有对未来的恐惧、焦虑和担忧，有时我们无法从脑海中驱除它们。这些穿过神经通路的观念在我们身上产生显著的、看不见的影响。例如，一个著名的实验表明，当女性被鼓励去考虑找一名配偶安定下来时，她们对防晒护理和减肥药（增加外表吸引力的方法）的反对程度会降低。为什么？因为我们无意识地戴着目标的有色眼镜看世界。当我们的意识无意识地把注意力集中在为了找到一名伴侣而变得更有吸引力时，防晒护理和减肥药突然间变成了较好的选择。这种看不见的未来也影响着我们喜欢谁和不喜欢谁。如果你关注事业，你会对和你的职业目标相关的人有更强的情感联结。相反，如果你更关心获得乐趣，那么吸引你的会是不同类型的人。换句话说，朋友——还有生活中的其他方面——经常是我们的潜意识目标和隐藏未来的一种功能。考察欲望是如何在暗地里影响我们的生活的，能使我们更好地规划真正的优先事项和价值观。

过去。现在。未来。意识同时存在于所有时区，既有隐藏的运作，也有可

见的运作。这是一种多维的时间扭曲，即使我们感受到的是流畅的、线性的体验。我们中没有人曾经只活在当下，甚至连最熟练的冥想实践者也不曾只活在当下。而且，我们也并不想这样。

本质上，意识的运作很像我在20世纪70年代打碟时使用的立体声音响设备，只是它的层次更复杂，声音混合器的输入更活跃。就好像总是有三首歌同时播放：主歌（现在）的声音最大——让我们假设它是《心碎的人》，因为这是齐柏林飞艇乐队最拿手的曲目——另外两首（过去和未来）不断地淡入和淡出，悄悄地改变着整体的声音。

本书的目的是让你进入你意识中的打碟台，这样你就能更清楚地听到真正上演的声音，并开始自己控制音乐的播放。

## 新的无意识

人类理解无意识心理的漫长旅程曾经将我们带入许多错误的，也可以说是富有想象力的方向。在中世纪，如果有些人表现出任何奇怪的行为，比如对自己说话或看到幻觉，人们会认为他们是被魔鬼或邪恶的灵魂掌控了。毕竟，从宗教教义上说，人类是按照上帝的形象创造的，而上帝不会到处走来走去、自言自语。17世纪初，哲学家勒内·笛卡儿（René Descartes）（以格言“我思故我在”而著名）认为，人类的灵魂——我们超自然、神圣的品质——存在于我们的有意识心理（conscious mind）中。因此，不被社会接受的行为的起因不可能是人的神圣意识，它一定是占有一个人物质身体的一种外力。

大约在1900年前后，巴黎的科学家皮埃尔·让内（Pierre Janet）和维也纳的西格蒙德·弗洛伊德都认为心理疾病有自然的、生理的原因。弗洛伊德和让内是最早的精神病学家，在他们各自的医院和诊所治疗患有精神疾病——如人格分裂症的患者，并试图解释这些紊乱产生于生理意识的何处。让内把精神疾病简单地归于大脑的功能异常，而弗洛伊德总结说，这些病理源自这些精神病人内在的一个独立的、无意识的自我。然而后来，他走得更远，并且相当武断地坚持认为这种独立的无意识心理不仅存在于精神病人身上，而且存在于我们每一个人身上。弗洛伊德坚持让他的助手卡尔·荣格（Carl Jung）和其他人把他的理论奉为教条，好像那就是被揭示的真理，而不是有待科学检验的假设（尽管后来荣格这么做了）。因此，虽然他对无意识驱力的强调无疑是一种令人震惊的洞察，但事实上，弗洛伊德妖魔化了正常心理的无意识运作：他声称我们每个人都有一个独立的无意识深渊，那里是黑暗的，充满扭曲的欲望，只有通过心理治疗才可以驱除这些欲望。让内研究了同样的现象，他非常不认同弗洛伊德的观点。但我们知道，弗洛伊德的理论融入了流行文化之中，至今仍在很大程度上被保

留了下来。

在他宏大而详尽的学说中，弗洛伊德将无意识心理描述成一口大锅，其中沸腾着适应不良的情结，它们一心想要引起我们的麻烦和悲伤，只有通过有意识心理的干预才能克服（当然，需要在一个优秀的精神病医生的帮助下）。笛卡儿曾经认为有意识的心理是我们的神圣品质，肉体的无意识心理代表我们基本的动物本性。笛卡儿和弗洛伊德的观点一直延续到今天，甚至延伸到科学心理学的某些分支中。简而言之，“有意识的是好的，无意识的是坏的”，这种信念是贪图方便的过度简化，也是完全错误、漏洞百出的。

我们为什么要坚持并如此珍视这个信念？我认为在很大程度上，是因为我们太想相信它，毕竟意识是我们自己的超级能量，把我们与地球上其他所有动物区分开来。只要花点时间看看儿童电视节目或好莱坞电影里的情节和人物（复仇者、蝙蝠侠、蜘蛛侠），我们就能发现里面的主角都拥有特殊的精神力量或能力，更不用说所有成人的电视节目。我们渴望像那些电影和电视里的人物一样，拥有超越他人的特殊优势，有纠正错误的权力，能够实施复仇，救助我们的家庭、朋友以及社会上受压迫的人。这些都是美好的、令人满意的借口，使我们能从生活的现实中逃离。我们经常花费许多金钱和宝贵的时间从这些幻想节目中获得乐趣。我们如此想拥有这些超能力，以致不情愿放弃相信：我们确实拥有其他动物不具备的意识。这是可以理解的。

所以，我们有动力去相信我们的有意识心理是善的源泉，也有动力把错误的、不好的东西归咎于心理的无意识运作。当我们做出一些让他人不快的事情时，我们会说“我不是有意的”或“我不是故意这么做的”。接着，我们会为我们的行为找出情有可原的理由，而不是说“是的，我是故意这么做的，我希望没有被逮到”。有一种方法能让你自己知道，除了有意识的意图，你确实经常承认其他动机的原因，那就是去体会当你不想为你的行为负责（被责备）时找出的这些理由。突然，你相信了你的行动会由有意识意图以外的其他动机引发。但是，如果你诚实面对自己，你会认识到，这一原则不仅适用于你想否认的行为，而且同样适用于你的积极行为。

但是如今，主要得益于认知科学的出现和它所提供的新方法，我们已经进入了新的无意识的时代。现在，我们知道，无意识不是我们内在按照自己的规则行事的独立的第二意识。我们拥有关于普通人的意识是如何运作的科学理论，我们用基于普通人反应的科学数据来检验这些假设，因此，在总结一般性的人类意识时，我们所用的方法比弗洛伊德的方法更安全。弗洛伊德的理论建立在对非典型病人的案例研究上，这些病人有严重的精神或情绪问题，这种案例的数量通常很少。脑成像研究揭示了无意识心理过程与有意识心理过程使用的大脑区域和系统非常一致：在某种程度上，像

《永远不变的歌》注（The Song Remains the Same）中唱的那样。我们有一种单一的、统一的意识，以有意识和无意识两种模式运作，它们总是使用同一套基本设备，在进化过程中只发生微调。隐藏的意识——在我们的知识和意图之外运作的心理过程——的存在是为了给我们提供帮助，虽然它确实会产生一系列复杂的影响。我们可以通过理解这些影响受益。这些基本的无意识心理过程就是我四十年职业生涯所研究的内容。

在2003年夏天，我从纽约大学调到耶鲁大学。到那里的时候，我和同事们将我们的实验室命名为“认知自动化、动机与评估实验室”，简称ACME。这个缩写是生动的（虽然我承认我一开始就将实验室取名为ACME，但理由是后来才搞清楚的，到了那时才想出首字母代表的含义）。“acme”这个单词的意思是“顶峰”或“顶点”，许多人认为我们的有意识心理是完美的高水位标志，是“万物之灵”［这是杰弗逊飞机乐队（Jefferson Airplane）的一首歌名，而不是齐柏林飞艇乐队的］。它确实是历时36亿年生命进化的顶点，但这并不是我将实验室命名为ACME的真实原因。

许多人可能记得一部很老的卡通片《公路奔跑者》（*Road Runner*）：贪婪饥饿的威勒·E.柯尤特（Wile E. Coyote）在没有尽头的沙漠公路上追逐无辜的公路奔跑者。Acme公司是威勒追捕猎物时用到的所有奇怪且特别的工具和炸药的供应商。（事实上，我们的实验室网站上有一个链接，通过该链接可以看到Acme公司所有这些精细的产品。）然而最终，这些玩意儿总是爆炸或回火。在一定意义上，公路奔跑者就是比我们想象中更为迅捷且聪敏的无意识心理，而威勒·E.柯尤特是我们精于算计的，却并不像自己想象的那么聪明的有意识心理。我们经常犯威勒·E.柯尤特的错误，我们认为自己如此狡黠和聪明，结果我们的有意识计划经常被炸成碎片。事实是，生活很少像卡通片这么有趣。或者说，在现实中，当爆炸发生在其他人身上，而不是发生在我们自己身上时，会显得更有趣。

说到真实的生活，在设计实验室实验时，我的目标是使实验情境尽量自然、真实。做一位心理学实验的参与者是一种奇怪的体验，因为你知道你在被一位“心理学家”评估，一位人类思考和行为的专家。（在大学里，我亲自参与了许多心理学实验。我总是以为会有一个身穿白大褂的人走出来，在我完成任务以后盯着我看，摇摇头，像《亚当斯一家》中的卢尔希一样叹息。）这会让人有点担心，使他们更多地思考自己的所作所为，试图让自己表现出最好的一面。但是作为心理科学家，我们不想研究人们在有所防御时的表现。我们希望了解人们在真实世界里，在不自知时不加修饰的表现。因此，许多年来，我们设计了许多研究来收集信息，并使用一些方法让参与者根本意识不到那也是研究的一部分。

例如：我们在研究权力和无权力的影响时，让志愿者进入一位教授的办公室（我的办公室），在那里，我随意地请他们坐在大桌子后面教授的大皮椅子上（高权力）或桌子前面摇摇晃晃的学生椅（低权力）上；在另一个研究中，我们计算了当参与者认为实验已经结束后花多长时间走出走廊；在第三个研究中，实验者随意地请参与者帮他拿着热咖啡或冰咖啡，再让参与者去拿一个文件夹，从中取出一份问卷并填写，实验者在参与者不加注意时给了他们一个热或冷的感觉，这是实际研究的一部分。用这些方式，我们增加了实验所谓的“生态学效度”——我们的发现在真实世界中发生的可能性。在这样的研究进行了几十年后，一个接一个的实验表明，无意识并不是坚不可摧的壁垒，而是一扇可以开启的门，科学掌握着进入这个门的钥匙。

就像我的姐夫，第一次听说无意识影响的力量的人经常害怕自己不具有自由意志或失去对生活的控制。具有讽刺意味的是，仅仅为了坚持一个人对自由意志的信念而拒绝相信证据，事实上会减少一个人真正拥有的自由意志。正是那些否认暗示机制或无意识影响的可能性的人，最容易被操纵。看似矛盾的是，也许认识到无意识力量的存在和我们的自由意志的局限性，实际上能够增加我们真实拥有的自由意志。例如：当我意识到白天的工作事务是如何影响我回到家时面对奔向我的五岁孩子的反应时，我可以采取措施控制这个影响，以我真心希望的方式面对这一喜悦的日常时刻；而在无意识中，我可能会把自己的负面情绪反应错误地归咎于她，然后很快后悔我的反应方式。作为人类，我们有一种真实和有意义的需要：我们感觉到自己是灵魂的主人，可以控制自己生命的结局。如果我们认为自己没有力量，那我们为什么还要努力？我们可能受到自己意识不到的意识的影响，这个事实只是意味着，我们拥有的主动控制力比我们从前以为自己拥有的主动控制力少一些，但并不意味着我们没有控制力。只需要去思考通过认识并将这些影响考虑在内，你能增加多少控制力，而不是假装它们并不存在（因此允许它们控制你）。

毕竟，真正的船长对于船的航线并没有绝对的控制力。他们必须把其他外力考虑在内，比如洋流和风向。他们并非只将船头指向遥远的港口，径直航行。如果他们这样做，会撞到暗礁或在海面上漂远。相反，船长与这些影响船舶航向的因素互相协调，调整并适应着前进。高尔夫球手也一直是这样做的。如果有一阵强烈的侧风，他们不直接瞄准孔，而是将风的力量考虑进去。如果你学着去适应无意识的水流和吹过你的侧风，你对生活的驾驭能力将好过我的高尔夫球技，我的球技根本不算很好。

本书就是关于发现那些水流和侧风的。在第一部分，我们将考察我们隐藏的过去，看看我们今天是如何被古老的进化史、我们大部分被遗忘的童年，以及我们成长于其中的文化所影响的。这一长期的过去——其中大部

分我们已经记不得了——以惊人的方式影响着我们现在的有意识经验。它能影响我们在政治竞选中如何投票，我们在小学有多少朋友，甚至影响我们的数学考试成绩。我们的短期过去，即我们在过去一两个小时里做的事情，也会暗地里改变我们在不同情境下的做法，让我们的花费超出预算，吃得更多，或者不公平地评判某人的工作表现。隐藏的过去甚至会影响你将来的就业和你能谈下的薪水——它们都取决于你未来的雇主手里端的是哪种饮料，或者他们的座椅的风格。

在第二部分，我们会考察隐藏的现在——我们是如何被瞬间判断和“短片段”影响的。我们将学会在什么时候能信任我们的直觉，什么时候最好先睡上一晚再决定是否执行一闪念下的反应。我们将学到，为什么我们对他人（或其他任何事物）的判断几乎不可能是中性的，而同样的将世界划分为“好”或“坏”的倾向可以被用来极大地降低酗酒复发率。我们现在的可塑性令人震惊，我们会看到：墙上的涂鸦如何使一名遵纪守法的公民变成乱扔垃圾的人；为什么你与你的伴侣生活的时间越长，你们会变得越像对方。我们也将研究：你简单地更新一条状态，它对你脸书上朋友的情绪影响何以长达三天之久；为什么你想录下星期天下午的足球赛和孩子们一起看，而不是观看现场直播。

在本书的第三部分也是最后一部分，我们会考察我们的未来计划的隐藏作用，关注对无意识动机的最新研究。我们的目标和欲望对我们施加了强大的影响，所以我们确实需要小心对待我们渴望的事物，但它们也能以我们预期之外的方式激励我们。我们会看到，只需要让学生们想起他们的妈妈，就能诱导他们在语言测试中表现得更好。我们也将探索，如何让我们的心理无意识地工作，以帮助我们解决问题（甚至在睡觉的时候），如何运用我们新发现的关于隐藏的意识的知识来帮助我们达到艰难的目标。我们将学习执行意图的艺术，事实证明这种艺术对这些情况有帮助：让老年人记得吃药，让人从沙发上起来开始锻炼，以及鼓励年轻人向他们的父亲表达爱而不觉得尴尬。

当我向非科学界人士谈起我的工作时，他们倾向于想知道哪个是真实的自己，是有意识的自我还是无意识的自我。有些人认为，有意识的自我是真实的自我，因为它反映了一个人的意图和他所做的有觉知的事情；其他人认为，无意识的自我是真实的自我，因为它反映了人内心深处真正相信的事情，而不只是他们希望呈现给外界的版本。但真实的答案是：两者都是。我们需要扩展关于“我”是谁的概念。像笛卡儿一样，我们中的许多人只认同有意识的心理，好像在大多数情况下很好地为我们服务的、有适应能力的无意识是某种闯进我们身体的外星生命形式。如果我们对无意识没有觉知，它会将我们引入歧途。但是要记得，它经过进化并存在的原因是帮助我们生存、兴盛。（弗洛伊德的无意识版本中的一个重大矛盾是，很

难看出如此一个适应不良的系统竟然是通过自然选择过程进化而来的。）类似的，我们的有意识心理也在进化，就像一个方向盘，它允许无意识机制进行附加的、战略性的控制。只有积极整合心理的有意识和无意识工作，倾听并善用两者，我们才能避免掉入因无视另一半而产生的陷阱。

换句话说，这个问题不在于哪一个是真实的自我，因为两者都是。在不知道无意识部分和不理解它如何塑造我们的感情、信念、决定和行动的情况下，我们不能真正了解全部的自我。无意识在持续引导我们的行为——然而，就像加扎尼扎的裂脑病人们，我们可能根本不相信。虽然有时它会帮助我们，有时它会妨碍我们，但最终它的首要目的是保证我们的安全，为了这个目的它从不睡觉也从不休息。我们无法关闭无意识心理，我们也不想这样做。当你开始理解你的所作所为背后迷人而简单的原因，理解你的过去、现在和未来的心理是如何在你意识到它们之前影响你的——好的，隐藏的意识就不再隐藏了。

罗伯特·普兰特在齐柏林飞艇乐队的一首歌中唱道："茫然困惑了这么久……"我能回想起当时那种感觉，而且我认为，它就是我选择我所从事的职业道路和我所做的研究的原因。这是齐柏林飞艇乐队和心理学共同引领我所至的方向——感谢如此深刻地驱动我们的力量，它就在那里，在我们的意识之下。有时，我仍然感到茫然——那是生活的一部分——但是更多时候，我不再困惑，特别是当我在十年前偶遇了一条绿眼睛的短吻鳄之后。

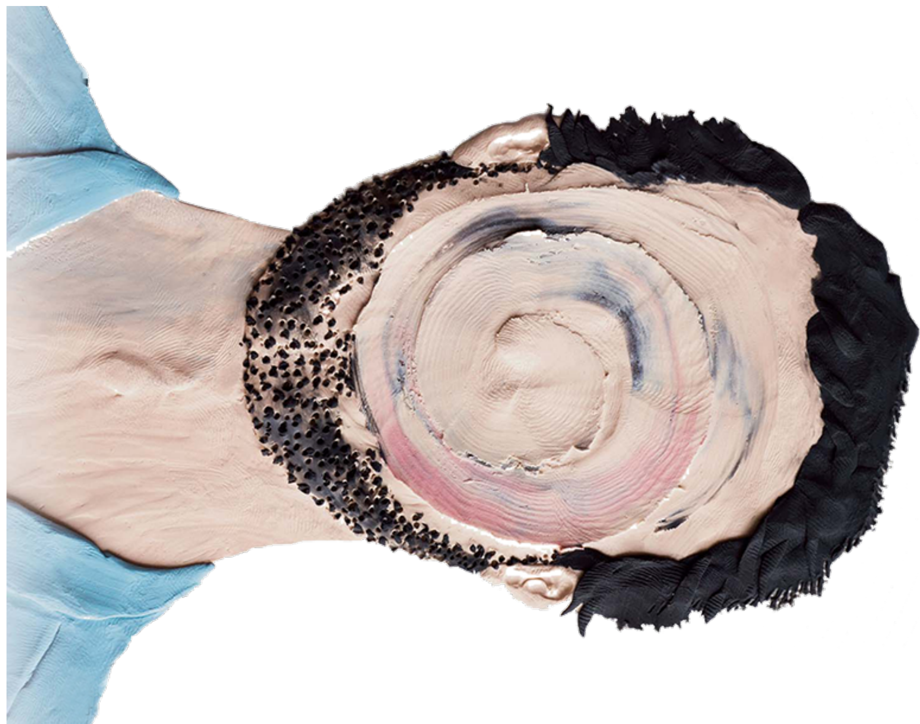
---

1. 后文的鲍勃·扎荣茨（Bob Zajonc）指同一人。——译者注
2. 齐柏林飞艇乐队的一首歌名。——译者注

# PART I
# 隐藏的过去

过去从未消亡。它甚至不曾离去。

——威廉·福克纳（William Faulkner）



# 第1章
# 过去一直在呈现

公元前3200年左右，一个棕色眼睛、头发卷曲的男人死在一个巨石堆积的溪谷中。那是现在的意大利阿尔卑斯山脉，海拔超过1万英尺（约3 048米）。男人面朝地摔下，他的左臂横在脖子下面。他身高约5英尺2英寸（约157厘米），大约45岁，皮肤上有类似纹身的图样，两颗门牙之间有一条缝隙。他不久之前吃了一些谷物和山羊肉，一根肋骨折断了。他的死亡时间是春天或初夏，然而在这个严酷的海拔高度，周围的山峰被积雪覆盖，天气变幻莫测。他穿了一件山羊皮外套和紧身裤，带着铜斧和其他工具，还有一个小药盒，然而这并没能救他。

他死了。没过多久，暴风雨降临，他的身体被冻在冰中。

大约5 000年后，1991年9月19日，两名德国徒步者在厄兹塔尔阿尔卑斯山脉的一座山中行走，他们决定抄近路。他们离开惯常的路线后经过一条溪谷，发现岩石层下有一个形状奇怪的东西，一半浸泡在冰川融水中。他们震惊地向当局报警，当局最终将这个东西从它部分卡在其中的冰里取出。他们很快意识到，它不像大家最初认为的那样是一个悲惨的、遭遇不幸的登山者，而是世界上最古老的木乃伊之一。幸好，冰层覆盖了这个棕色眼睛的男人的身体，加上溪谷的位置隐蔽，它才得以避开冰川破碎的运动，成为一项里程碑式的科学发现：它是铜器时代保存特别完整的人类生命标本，也为人类死亡提供了见解。

在发现冰人奥兹——媒体给这个生命结束在幽僻山谷中的男人的一个昵称——后的一些年里，科学家小心地分析了他的遗骸以及在他身上找到的物品。他们想知道这个男人是怎么死的。事实证明，这不是一项枯燥无味的法医学任务。在久远的那一天，在暴风雪涌入将他冰冻起来以前，他的头部受过伤，但仍然不能确定这就是他死亡的主要原因。举个例子，他体内有寄生虫（科学家在他的胃里发现了虫卵），而且一次对他的指甲的化验显示，他患有某种慢性病（可能是莱姆病）。同一次化验也揭示了在他生命最后的四个月里，他的免疫系统曾经历过三次急性病症。可能是由于高海拔和身体不健康的共同作用，他变得虚弱，从山上掉进溪谷。研究者在他的血液中还发现了危险水平的砷，这让研究者相信他可能是一位冶金工作者。好像这还不够，他还曾经骨折过，还有一个也许是冻疮后遗症引发的囊肿。

你认为你有疑问。

虽然关于他死亡的性质有许多不同的线索，但有一件事是清楚的：奥兹的生命持续受到来自环境的攻击。他能活到这个年纪一定是很不容易的。所有这一切发生在一个可能在部落中身居高位（这是通过他拥有的铜斧推测的）的人身上。但是最后，科学家发现，杀死奥兹的不是他的健康问题，而是更近处的危险——其他人类。

2001年，X光揭示了隐藏在他左肩皮肤下的东西。在一次详细的检查后，研究者得出结论，那是一个燧石箭头，它锐利的尖头刺穿了奥兹的一条血管，导致奥兹在短时间内失血过多。换句话说，奥兹是被谋杀的，被遗弃在人类历史上最寒冷的地方。

这一发现让他的死亡重新被关注。研究者发现，他头部的伤与夺走他生命的袭击有关。要么他是被袭击者用箭射中的，要么他在摔下溪谷时重创了头部，引发大出血。甚至还有可能他是被攻击者们塞进这个溪谷的。无论引起他的死亡的一系列事件是什么，这一幕场景都是绝对恐怖的——在一场为了生存的斗争里，奥兹输了。然而，这致命的一天带来的身体创伤，比他40多年来在日常生活中受到的创伤要少：他的生活被疾病、疼痛的物理创伤和许多来自周围的敌意因素所包围。奥兹的生命，就像他的死亡一样，讲述着在人类物种的漫长进化中，普通人在一生中遭遇的许许多多危险和困难。理解这一点很关键：在比铜器时代更为久远的年代里，也就是人类进化史上相对而言的昨天，由于也存在同样的危险和困难，形成并磨炼了我们富有适应力的无意识大脑系统。

显而易见却深刻的是，虽然我们记得塑造我们当下身份的个人经历，但我们对这一部分久远的过去却没有记忆。我们对我们的进化没有记忆。它对我们来说是隐藏的，考虑到它是如何戏剧化地影响我们的所想、所说和所做的，会让人有点轻微的不安。在一个非常不同的人类历史阶段，我们生来带着“出厂设置”，产生非常基本的动机。（当然，我们来到这个世界也是预装了系统的，虽然我们的身体会长大。）查尔斯·达尔文（Charles Darwin）在1877年写道：“也许我们不应怀疑儿童模糊而真实的、独立于经验之外的恐惧是受从远古野蛮时期传承下来的真实的危险和浅薄的迷信的影响？”是的，我们可以相信。人类不是一块白板，或一片空白。我们有两种基本的、首要的驱动力，它们微妙地、无意识地影响我们的所想、所做：生存的需求和繁殖的需求。（在下一章我们将聚焦第三种内趋力，它们彼此配合，从而有利于生存和繁衍。）然而，在现代生活中，这些远古的被遗忘的内趋力，或曰意识的“效应”，经常在我们的知识范围以外运作。它们能让我们无视引起我们的感受和行为的真实原因。通过拨开层层仍在影响我们的隐藏的过去，揭示生存和繁殖动机一直在意识中运作的方式，我们能够更好地理解现在。

## 我的按钮在哪里

现在，我再也不必像奥兹那样，在阿尔卑斯山脉逃离带着燧石箭头武器、蓄意谋杀的攻击者。但我——像大部分人一样，曾经感觉到来自身体的强烈的求生欲望，就像奥兹一定有过的那样。

1981年8月，我刚搬到纽约，将要开始在纽约大学执教。当时我26岁，刚从研究生院毕业，此前我只到过这个城市一次，就是几个月前我来参加工作面试时。很快，我就受不了了。每天早上大约6点，在我的单间公寓楼下，一个愤怒的男人开始在大街上喊叫。我没有空调，那时正值盛夏，所以我的窗户是大开着的。在大约一个星期的时间里，他的喊叫声会把我吵醒，偶尔会有一个瓶子砸到我的窗户附近。我后来知道，市长埃德·科克（ED Koch）在进行连任竞选，他就住在我这栋大楼的顶楼。那个愤怒的男人抛射的瓶子的目标是他。当时，这个愤怒的家伙不能将瓶子扔得足够高以到达顶楼，但他肯定能将瓶子扔到我的房间。得知我不是他的攻击目标，这让我稍微感觉安全了些（只是稍微的），但是公寓以外的城市并没有让我获得同样的安全感。

20世纪80年代，华盛顿广场是一个比今天要野蛮的街区。（曼哈顿的许多区域也是如此。）我到那里的第一个星期，在华盛顿拱门附近，两个男人从我身边跑过去，后面的人拿着一把弹簧刀，追逐着前面的人。刚到那里的前几个月，我实在太忐忑了，以至于除了白天去工作我哪儿也不去，我从来没有在天黑以后出过门。我在那里仅有的家具是一把木头椅子和一张折叠桌，每天晚上我会把门上的四把锁检查两遍，把椅子的顶部楔入门把手里。虽然每晚我都得以入睡，又多活一天，但我的战斗或逃跑系统持续处于高度警戒状态。直到几年后，我对纽约才有了归属感。我的童年是在美国的小镇上度过的，那段时间太棒了：爬树，打篮球，和一帮小伙伴一起绕着我住的街区骑自行车。后来，我到家乡的大学读书，又在另一个中西部的大学城安娜堡读研究生。这些经历都没有为我后来在纽约多元化的、拥挤的、永远嘈杂的街道生活做好准备。这是一种很强烈的文化冲击，如果我要在其中生存下来——别说兴旺发达了，我必须睁大眼睛，时刻保持警惕。

一年前我在密歇根州攻读学位时，曾读到过一篇重要的论文，它的作者是心理学家艾伦·兰格（Ellen Langer）。她指出，当时许多社会心理学实验室的研究是人为的、不自然的。事实证明，这篇论文预示了我来到这个城市后的亲身经历，这也许是因为兰格的论文是以在纽约进行的研究为基础的。她提醒我们，在真实的生活中，世界是快速变化、繁忙的，与实验者和参与者共同在其中工作的静悄悄的、平静的心理实验室相当不同。当我还在安娜堡的时候就读到了兰格的论文，我只在智力层面理解了她的论

述，但伙计，只有当我搬到这座城市后，我才真正在个人体验层面理解了它。

在新兴的心理学研究领域——“社会认知”（我到纽约大学的时候才刚起步）的许多研究中，实验者给研究参与者提供了一个按钮，当他们准备好接收下一条信息时就按这个按钮。他们会阅读并思考一个句子——比如，描述一个故事中的人物某个特定行为的句子——他们想考虑多久就考虑多久，然后按下按钮获得下一条信息。事实上，兰格说，伙计，这是很棒，但在真实的生活中，在任何我们希望世界暂停片刻以让我们搞清楚发生了什么事，以及事情发生的原因的时候，并没有一个魔法按钮可按。我们必须在百忙之中实时地处理事务，在任一时刻，我们都有许多其他事情要做，而不仅仅是对相处之人形成第一印象。除了需要在当下完成的事情，我们的注意力还必须同时集中在几项不同的任务上，根本没有那么多富余的注意力让我们在闲暇中沉思世界。

对我来说，在纽约生活是超负荷的：那么多人，那么拥挤的交通，那么多需要我投入注意力的事情在发生。我想，我是不是能把对纽约的印象和兰格的观点放在一起，创造出一项研究。一天早上，我走出办公大楼，穿过街道上拥挤的人群往家里走。我在十字路口四处张望，然后，突然之间，在华盛顿广场人行道的正中央，陷入一次彻底的迷茫。“我的按钮在哪儿？”我问自己。我希望有一个可以暂停现实生活的按钮，这样我就可以把它搞明白，也就能够安全地驾驭它。然而，并没有这样的按钮。很快，我又问了自己一个问题：在没有按钮的情况下，我们如何做到这一点？

在人类历史上，我们从未这样奢侈过，使身边正在发生的事情暂停，直到我们搞清楚最正确的、最好的、最安全的做法。我们需要理解世界——特别是危险的社会化世界——它快速而高效，比我们缓慢的有意识思维能力快得多。我们经常需要对危险的情况做出即时反应。在我表达了希望拥有一个停止按钮的愿望后不久，我亲身体验了无意识的这些本领给我带来的益处。当返回公寓的途中走下一条人行道时，我差点儿被一辆在单行线上逆行着飞速驶来的自行车撞到。我没有时间思考，却分秒不差地跳回到斑马线上。事实上，在意识到自行车已经急驰而来之前，我发现自己已经回到斑马线上了。（为了避免下次再遇到这种情况，我要铭记：不是每个人都遵守单行道标志，所以道路的两侧都要看。）保护身体安全的反射性自动机制（或曰“本能”）绕过了更慢的思考过程，保护了我。我想，这个更快的、无意识的思维和行动模式，一定是我们能够实时应对这个繁忙的世界的一个重要原因。

回到实验室，我们着手设计了一个研究项目来检验这个观点。我们假设在相对缓慢的有意识思考过程以外，还有一个更快的、自动的、无意识的途径，人们用它来应对自己的社会化世界。这是一个激进的假设，因为此时

许多心理学仍然假设我们做的每个决定、每件事都是主动的、有意识思考的结果。像兰格一样，我们希望我们的实验室研究能像汹涌不断的世界一样真实。毕竟，我们的研究重点是理解在真实生活中发生的事，而不仅仅是发生在安静、简单的实验室环境里的事。在最初的实验中，我们重做了“按钮”研究中的一个。在研究中，参与者可以在对一个人做出评价之前观看一条我们提供给他们的信息，他们想看多久就看多久，直到完成评价以后才按下按钮继续。但是，我们增加了一个对照环节。

我们请参与者坐在一个电脑屏幕前，他们读到的内容与一个虚构的名叫“格里高利”的人物有关。这个人物在过去的一周里做过24件事，参与者每次看到其中的一件事。在“诚实的格里高利”条件下，他做了12件诚实的事，例如“归还失主的钱包”，6件不诚实的事，例如“不承认自己的错误”，6件中性的事，例如“把生活垃圾带出去”；在“不诚实的格里高利”条件下，他做了更多不诚实的事。诚实和不诚实的格里高利做的24件事是随机呈现的。我们请参与者在阅读这些行为描述时形成一个对格里高利的印象。一半参与者有按钮，所以针对每一个行为，他们想考虑多久就考虑多久，直到开始考虑下一个。到现在为止，这只是一个标准的、兰格批评的那种社会认知实验。我们增加的巧妙的对照环节是，在第二套实验条件下，所有情况都一样，除了参与者没有按钮，而且，行为描述被非常迅速地呈现，在下一条信息出现在屏幕上之前，给参与者的时间只够把信息读一遍，他们必须尽可能“即时”地了解清楚这个叫格里高利的人。

像你可能预期的那样，有没有按钮的区别是重大的。有按钮的时候，参与者具有在了解清楚事情之前暂停的“魔法能力”，他们能够判断出诚实的格里高利比不诚实的格里高利更诚实。毕竟，诚实的格里高利所做的诚实之事是不诚实之事的两倍多，而不诚实的格里高利所做的不诚实之事是诚实之事的两倍多。但在没有奢侈的停止按钮的条件下，参与者不能区分两种情况有任何不同！他们的印象评级只基于他们后来能回忆起的那些行为。当格里高利的行为描述接踵而至的时候，他们无法对他形成一个印象。在我们的研究中，如果在紧要关头没有一个按钮能让这个世界停止，他们甚至不能发现在诚实的和不诚实的格里高利之间有如此明显的差别。他们做不到，但另一组参与者做到了。这一组参与者在行为描述接踵而至的条件下，即使没有停止按钮的帮助，他们也能够分辨出诚实的和不诚实的格里高利之间的区别。为了这项研究，我们提前把这些人筛选出来，因为我们预计他们能很好地处理超负荷信息。

这些特别的人是谁？他们就是你和我。我的意思是，这一组参与者没有任何特殊的地方，除了他们特别能辨别诚实与不诚实。对他们来说，一个人诚实与否是非常重要的，这决定了他们是否喜欢那个人。当然，诚实对我们来说都很重要，但对这一组参与者而言，它是一个人最重要的品质。当

我们请他们写下他们喜欢的人的特点时，诚实是他们想到的第一人格特质（在几个月以前，我们曾请所有潜在参与者填写了一份调查问卷）。当请他们在一张白纸上写下他们最不喜欢的人的特点时，他们第一个写下的是“不诚实”。当他们决定喜欢或讨厌一个人的时候，他们习惯性地把一个人是否诚实放在第一位。我们每个人都有自己特别的敏感点——对你来说可能是一个人有多慷慨，对现在在你旁边的那个人来说可能是一个人有多聪明，或是羞涩、有敌意、自负，或者任何其他品质。我们能对很大范围的人格特质发展出这些自动的直觉，我们只是选择了一个具有代表性的例子来研究。

这组对诚实与否比较敏感的参与者能够应对没有按钮时的状况，就好像他们有按钮可按。这告诉我们，我们都能在社会化世界里发展出接收重要的有意义的信号的“雷达”，不必也不需要停下来有意识地思考它们。甚至在意识非常忙碌的情况下，我们也能够发现其他人的人格面貌，以及对我们来说最重要的行为。到我们成长为青少年或青年时，必然已经具备了这种能力——但幼小的孩子在获得足够多的对社会化世界的经验之前是做不到的。它像任何技能一样，是随着时间发展的，就像我现在在键盘上打字，或者开车——这些活动在一开始经常是非常困难和难以应付的，但会随着经验的增长变得简单和无须努力。

我们的按钮研究的更大图景是——就像查尔斯·达尔文在关于情绪的开创性著作中论述的那样——通常，同样的心理过程可以以无意识模式运作，也可以以有意识模式运作。那些有能力自动地、无意识地处理有关诚实的信息的参与者对格里高利形成了非常相似的印象。也就是说，通过使用按钮将这个世界放慢到一个有意识过程可以处理的速度，人们也能够和运用更快速和更有效的无意识过程的人以同样的方法来做这件事。但是，那些既没有对诚实行为的无意识直觉，又不能按下按钮让自己能够有意识地处理信息的参与者，是不能注意到诚实的格里高利和不诚实的格里高利之间的区别的。

因此，我们可以开始回答那天早上在华盛顿广场繁忙的纽约大街上我问自己的第一个问题了。由于我们有能力发展出能够在现实世界中快速、有效、无意识地运作的感知技巧，我们才不必经常按按钮。

## 无意识的短吻鳄

格里高利和魔法按钮的研究是最先展示了应对社会化世界的自动的、无意识的方式确实存在的研究之一。在人类进化过程中繁忙而危险的情况下——特别是涉及其他人类的时候——它们的存在有重要意义。那时（现在也一样），我们并不总有思考的时间，所以我们需要根据人们的表现迅速

对他们做出判断，也需要快速做出行动和反应。引用一句古老的谚语：犹豫的女人注定失败，失去她的生命、手臂，她的健康，她的孩子。然而，在可怜的奥兹的故事（稍后我们还会提到）里出现的进化而来的追求生存和安全的无意识动机，与在现实世界急速变化的条件下我们发现诚实、羞涩或聪明这些特点的无意识能力之间，是有重要区别的。

我们的“出厂设置”中带有那些基本的追求生存和安全的动机，但“识人雷达”是一种我们必须从经验和实际运用中发展出来的技能。我们可以将其中的差别想象成呼吸和开车之间的区别。呼吸是你生来就有从来不用学习的能力，开车是你必须通过学习才能胜任的。然而，现在这两者都能在无须太多有意识引导的情况下运作（在通常条件下）。通过更仔细的观察，你会发现，即使开车也需要一些进化而来的、“生来如此”的机制。毕竟，如果让你的狗像你希望的那样练习开车（请离我远点儿），它永远也不会擅长。（不过，它的水平可能会接近我的街区的某些司机。）我的结论是，我们开车的能力——不过是在足够多的经验积累和练习以后加速前进而已（抱歉），就像在按钮研究中我们通过经验积累和练习发展出的“识人雷达”一样。它们都依赖人类意识的这种能力：经由自己从世界中获得的个人经验，创造出新的、有用的无意识“附加软件”，将其增加到我们与生俱来的那些“设置”中。

20世纪80年代，当我们开始研究有适应能力的应对繁忙世界的无意识机制时，所有社会心理学家所知的全部内容就是这种“驾驶能力”，或者说以经验为基础的无意识过程。在保罗·艾克曼（Paul Ekman）、戴维·巴斯（David Buss）、道格拉斯·肯里克（Douglas Kenrick）这些先驱的努力下，进化心理学刚开始起步。在认知心理学领域，曾占统治地位的，因其最热心的推动者B.F.斯金纳（B.F.Skinner）而扬名的行为主义理论才刚刚被推翻。我们在前言里提到过，行为主义认为人类心理几乎是不重要的，有意识的思考也不重要，人类行为的复杂性——包括语言和讲话——都是由我们对当下环境中的刺激做出的反射性的、经过训练的反应而形成的。另外，认知心理学捍卫有意识思维的地位，认为有意识思维是几乎所有人类选择和行为的必要条件。根据这一观点，如果不是你有意识地、主动地使事情发生，就不会有任何事情发生。但这也是错误的。（极端的、非此即彼的立场往往不正确。）

在认知心理学“有意识在先”的理论框架内，一个无意识过程得以存在的唯一途径是通过先有意识（而且是故意的），然后，只有在具有丰富的经验之后，它才能变得足够流畅和有效——我们使用自动化（automated）这个词——不再需要太多有意识的引导（就像开车一样）。（威廉·詹姆斯在1890年曾经描述过同样的现象：“意识退出任何它不再被需要的过程。”）我后来涉足的一个新领域“社会认知心理学”，就是从这一理论框架下延伸

出来并取得领导地位的。在接下来的25年里，直到2000年，我和这一研究领域中的其他人假设，无意识心理过程成立的唯一途径是：开始时是有意识、费力的，只有在经验丰富并经常使用以后，才能无意识地运作。但我和他们都错了，至少我们掌握的只是片面的路径。错误原因是我们没有足够注意紧随其后的新兴的进化心理学领域发展出的理论体系和研究证据。可能我们在自己的沙盘游戏中玩儿得太起劲儿了，无暇环顾其他忙碌的游戏场地。

让我最终猛然从沙堆里抬起头，环顾更广阔的四周的契机是“有意识在先”的假设开始崩塌。我们在实验室里发现了这个假设无法解释的效应。而且，发展心理学——对世界上还没有太多经验，没经过太多练习的婴儿和幼儿的研究——也出现了一波令人兴奋的新发现，展示了存在于儿童身上的自动的和无意识的影响。他们太小以至于没经过太多有意识的练习或没有太多经验，却能如此自然地做到一些事。这是令人吃惊的新证据，说明我们来到这个世界时是有“出厂设置”的，它表现为处理人际关系的能力。这直接反驳了这个基本假设：这些无意识过程只存在于经过大量有意识的运用和有大量经验的大龄儿童和成年人身上。

在我最初的25年研究生涯中，这一新证据让我很困惑，是让我无法停止思考的难题。在许多年的苦思冥想后，我的女儿出生了，我休了一个学期的产假，能在家花时间照看她，跟她玩耍。当她在护栏里到处爬来爬去，满足地玩着她的玩具和毛绒动物时，我坐在旁边阅读。我阅读的内容比平时更加宽泛，例如进化生物学和哲学等领域的内容，并努力寻找能解释我长久以来的疑惑的答案。我们长久以来的假设是：先前丰富的有意识经验及其运用对心理的无意识运作是必要的。但是，为什么有些心理过程——所谓的处理评价、动机和实际行动的高级心理过程，能够在不具备先前丰富的有意识经验及其运用的情况下无意识地却又明显地运作？我陷入了深思。

于是，在2006年的一个美丽的秋日，在纽约街道上的顿悟发生许多年后，我发现在康涅狄格州纽黑文市我的阁楼树屋上，所有窗户都开着，我正在看着小女儿在我面前的地板上爬来爬去。她正在尽全力理解她周围的世界，就像我一样。我旁边放着一堆研究人类进化的经典著作，它们的作者是理查德·道金斯（Richard Dawkins）、恩斯特·迈尔（Ernst Mayr）和唐纳德·坎贝尔（Donald Campbell）这些伟大的科学家。温暖的夕阳透过婴儿房的窗户倾洒进来，我有点昏昏欲睡。那时，我的睡眠时间与大多数婴儿的父母们一样——少到几乎没有。当我最终把她哄睡——通常，她是很不情愿的——我把我所有的研究论文和笔记本铺展在自己的床上。虽然我知道我还漏掉了一些东西，但我觉得很难再离它更近一步。当我拿起一本书开始读，我能感觉到我的眼皮越来越沉。我挣扎了一会儿，最终瘫倒在

笔记本和论文上，坠入了深沉的梦乡。

我身处佛罗里达州的大沼泽地国家公园。我站在一条凸起的木制走道上，望着沼泽地。每样事物都是彩色的，我能感觉到沉沉的空气的湿度和密度。柏树和红树林包围了浑浊的、几乎是黑色的沼泽水域。当我站在走道上向湿地里看的时候，涟漪出现了，一只巨大的有鳞的短吻鳄出现在下面浑浊的水中。我向前走，短吻鳄跟着我游。短吻鳄似乎是不祥的，但我在梦里并不害怕它。走了大概五到十秒钟后，短吻鳄稍稍超过了我。然后它停下来，几乎是以慢动作开始打滚。它彻底反转过来，露出了长长的白肚皮，看起来惊人的温和、柔软。

我惊醒过来，直挺挺地坐着。我找到了。我的眼睛睁得大大的，但我仍然能看见那只翻着肚皮的短吻鳄在我前面。甚至到现在，我还能生动地回忆起来，苦思冥想了10年之后，一股巨浪般的轻松感向我涌来，极大地释放了我的紧张感，就好像我已经背负了10多年的重担一下子被卸下来了。当然是这样的！我对自己说。我抓起面前床上的笔和纸，写下我在梦中看到的每样事物，更重要的是，那个梦告诉我的东西。在那一刻，我终于理解了那个问题：所有报告中的新的无意识影响是如何在没有大量过去的有意识经验甚至其他相关经验的情况下发生的。

无意识是先存在的，短吻鳄——那个彻底翻过肚皮的短吻鳄——在对我说：你这个笨蛋。

这些年我完全搞反了。短吻鳄告诉我，要反转我的假设。当然，所有新证据在看起来不可动摇的假设之下是讲不通的——心理过程广泛的有意识运用在先，无意识运作能力形成在后。但问题并不在于证据，而在于我的“有意识在先”的假设。短吻鳄的白肚皮是无意识，它在告诉我，只要我意识到，无论是在人类进化过程中，还是在个体从婴儿到儿童，再到成年人的发展过程中，无意识是在先的，一切就都讲得通了。我必须反转我如此根深蒂固的假设：对一个人而言，一个心理过程首先要被有意识地运用，只有在多次重复运用之后，它才能无意识地运作。而且，在人类进化过程中，基本的人类心理和行为系统在起初是无意识的，它们的存在早于很久以后语言的出现以及对这些系统有意识的主动的运用。说到“系统”，我指的是引导我们行为的天生机制，例如：接近我们喜欢的事物（和人），回避我们不喜欢的；自然地关注四周，注意到外部世界能满足我们当下需求的事物（如食物或水资源）；更不必说重要的生存本能，例如战斗或逃跑反应，以及其他天生的避免危险的机制（如我们对黑暗的恐惧，还有听到附近巨大的响声后立即警觉）。还有，我们每个人在婴儿时期，都有基本的进化动机和倾向。在4岁以前，它们只是自动运作，到了4岁，我们开始发展出对心理和身体有意识的和主动的控制。短吻鳄在告诉我：并非每件事一开始都是有意识和有意图的，并在此后（通过练习和经验积

累）才能以无意识方式运作。白肚皮先生在说：无意识过程在先，而不是在后。

回顾起来，这个梦的另一层意义也相当明显，因为梦本身就是无意识的——我被动地观看和体验它，好像它是一部银幕上的电影。其他许多科学家曾经报告说，他们研究了一段时间的问题的解决方案曾在他们做梦时以某种象征性的方式向他们显示。但我自己的科学问题本质上是关于无意识的。这也许是人类历史上无意识第一次对某个人谈起它自己。对这个关于无意识过程的根本问题的答案，我追问了十年，它终于来临了，来自我自己的无意识过程。

通过达尔文的理论，我们现在知道，文化（和认知）人类学，以及现代进化生物学和心理学，是人类大脑在实践中缓慢进化的结果。最初，人类大脑只是一种非常基本的无意识心理，后来才有了我们今天具备的有意识推理和控制能力。其他数百万生物的意识，不同于也不需要像人类意识那样为了生存发展出适应性行动的能力。然而，在有意识和语言——在地球生物中，这是我们人类非常真实的超级能力——最终在进化过程的晚期出现以后，最初的无意识机制并没有突然消失。有意识不是突然在某一天出现的一种不同的、新的心理类型。它对于仍然存在的、旧有的无意识机制来说是锦上添花。原始的机制仍然存在于我们每个人内部，但是对有意识的探索为我们提供了新的途径，让我们能主动地、有意识地运用内在的古老机制，去满足我们的需要和欲望。

如果说无意识心理是有意识版本的基础，而不是相反，那么这意味着什么呢？首先，它解决了行为主义者和认知主义者之间非此即彼的辩论。我们不是没有主见的机器人，像上了发条的玩具娃娃一样终其一生完全听从输入的刺激；我们也不是自己全知的主人，能控制每个念头和行动。事实上，在大脑的有意识运作和无意识运作之间，在外部世界发生的事情和我们的意识中发生的事情（我们最近关心的内容和目标，以及我们最近经历的残留效应）之间，有一个持续的相互作用。认知科学家和行为主义者都是正确的（也都是错误的，如果他们否认故事另一面的效用的话）。在认知科学家的“分类账簿”上，我们当下的目标和动机决定了我们在这个世界上找出或注意的内容，包括我们喜欢的和不喜欢的（取决于它是否有助于得到我们现在想要的东西）。在行为主义者看来，是世界本身激发了我们内在的情感、行为和动机——它们有时是非常有力量的——正如达尔文本人主张的那样，它们在知识和控制之外。正如哲学家苏珊·沃尔夫（Susan Wolf）曾经写到的，任何认为自己完全自由，不受外界影响的人，可以试着从一个在海里溺水的孩子身边走开。希望你做不到（如果你做得到，上帝保佑你）。沃尔夫说，我们并不希望拥有某些自由。当然，其中有许多与塑造我们的意识的远古时期的第一动机——保持我们的基因存活有关。

## 瓶中精灵

人类物种能够生存下来从来不是预料中的结果。事实上，其可能性是微乎其微的。毕竟，曾经存在的99%的物种现在都已经灭绝。冰人奥兹的故事生动地说明了人类生命是在非常艰险的条件下进化而来的。我们很容易忘记，在舒适的现代生活出现的很久以前，人类“现代化”的大脑曾经经历过进化的磨炼，甚至发生在视觉处理皮层的一眨眼也是如此。过去的奥兹和“奥兹们”没有法律、抗生素或冰箱，没有救护车、超市和政府，没有水管、护栏和服装店。我们幸运地没有生活在奥兹的年代。但在很真实的意义上，我们的心理仍然停留在那个年代。这是我们需要把握的非常重要的一点。

在人类物种的长期发展过程中，最大的危险来自人类同胞。奥兹在山上被谋杀根本不是引人注目的事件，除了他的身体被偶然地保存了下来。在我们的祖先中，被他人暴力杀死是极为常见的。对从古代城市出土的人类骨骼的分析显示，三个人之中就有一个是被谋杀的。直到20世纪70年代，在长期远离现代文明的雅诺马马雨林人中，男性被谋杀的比例是1/4。相比之下，今天欧洲和北美洲的杀人犯罪率约为1/100 000。

现在，我们设法尽可能减少危及生命和安全的因素。我们有执法、交通灯和信号，有效的交易系统（指的是金钱）把我们的工作转化成需要的食物和住所。我们也有医学和健康检查，这让我们很容易忽视这个事实：我们的无意识倾向由久远的更危险的远古世界塑造而来并适应于那个世界，那里有危及生命的自然因素——寒冷和炎热，干旱和饥饿，人类和非人类生物，如野生动物、有害细菌和有毒植物。身体安全的根本驱动力是我们的进化历史的强大遗产，当它引导现代生活并对其做出反应时，经常以惊人的方式对意识产生强大的影响——比如你在选举中投谁的票。

1933年，富兰克林·罗斯福（Franklin Roosevelt）总统在他的第一篇国情咨文中说：“让我首先表明我的坚定信念：我们唯一应该恐惧的是恐惧本身——一种莫名其妙的、丧失理智的、毫无根据的恐惧，它把人转退为进所需的种种努力化为泡影。”2016年1月，巴拉克·奥巴马（Barack Obama）总统在他的最后一篇国情咨文中，呼应了罗斯福的名言：“美国曾经历过种种巨变……每一次，总有人告诉我们要畏惧未来。每当美国受到某些组织或者言论的威胁将要失控时，这些人就告诉我们要停止变革，并承诺恢复往日的辉煌。但每一次，我们都能够克服恐惧。”

富兰克林·罗斯福和奥巴马指的是对社会变革的恐惧的影响。罗斯福担心的是大萧条带来的恐惧会干扰经济复苏所需的法律和经济改革。奥巴马指的是国家卫生保健和移民政策。这两位总统都是民主党人，在政治派系中站

在自由主义一边。[注]他们都反对抗拒社会改革的保守政治倾向（这是它被称为保守党的原因）。非常有趣的是，这两位总统都认识到，恐惧会使一个人希望避免社会变革——也就是说，在政治态度上变得更加保守和不自由。

为什么保守党政客会努力让选民更加恐惧，而自由党政客则努力让选民们不那么恐惧呢？人们早就知道，在受到某种威胁时，人们会变得更加保守，抵制变革。政治心理学研究表明，让一个自由党人表现得像一个保守党人要比让一个保守党人表现得像一个自由党人容易得多。例如，在一组研究中，要求自由党的学生认真地想象自己死亡了，然后让他们对死刑、堕胎和同性婚姻等社会问题表达态度，他们的态度与那些没有受到威胁的保守党大学生（暂时）一致。然而，在针对这个有趣的实验结果做对比实验时，这一次，却没有人能够将一个保守党人变成自由党人。在威胁或恐惧之下，人们较少冒险，抵制变化，这就是保守的定义。对这项研究的发现促使我和其他科学家思考：也许保守的政治态度是为人身安全和生存的无意识动机服务的。但是，我们如何用实验来检验这个假设呢？我们首先考察了已经做过的研究。

在一项著名的研究中，加利福尼亚大学的研究者跟踪了一组4岁的学龄前儿童长达20年，观察他们成长为青年时的政治态度。研究者测量了儿童在4岁时的恐惧和抑制水平，并在20年后，对他们的政治态度进行评估。那些在4岁时表现出更高恐惧和抑制水平的人在20年后更可能持有保守的政治态度。

在社会中保守的成年人（倾向于反对同性婚姻或大麻合法化等社会变革）作为心理学实验参与者，在面对意料之外的巨响时会表现出更强的恐惧和惊跳反应。当呈现给他们“可怕的”而不是令人愉快的图像时，他们也表现出更强的生理兴奋反应。其他研究也表明，相对于自由党成年人，在实验中，保守党成年人对危险或令人厌恶的事物更敏感，对潜在危险和威胁事件也更警惕。甚至有研究还发现了与情绪，特别是与恐惧有关的脑区大小的差异。事实上，那些在政治上自称是保守党成员的人的右侧杏仁核区——恐惧的神经总部——比其他人更大。在与承担风险相关的实验室任务中，自我报告为共和党人的参与者的恐惧大脑中枢与自我报告为民主党人的参与者的恐惧大脑中枢相比，变得更加活跃。

因此，无意识的人身安全动机的力量和一个人的政治态度之间确实存在着某种联系。研究表明，你可以通过威胁自由党人，让他们有点害怕，从而使他们更加保守。但是如果你想让人们感到更安全呢？如果能通过调整人身安全需求的“火焰”，将沸腾的政治态度调高（保守）或调低（自由），那么，让人（暂时地）感觉到人身安全应该能使保守党的社会态度变得更

加自由。

我们进行了两个实验，在这两个实验中，我们运用了一个强大的想象力练习来激发参与者彻底的人身安全感。我们请他们想象自己被“瓶中精灵”赋予了一项超能力。在一定条件下，这项超能力可以让你获得绝对安全，能使你免受任何身体伤害，无论你做了什么或在你身上发生了什么事，参与者可以把自己想成能将子弹反弹走的超人。在控制条件下，参与者想象自己可以飞行。我们预测，想象拥有彻底的人身安全感会暂时满足并减少一个人对人身安全完全无意识的关注，如此一来——如果我们的理论正确的话——就能把保守党人转变成自由党人，至少是暂时地。

你可以发挥一点想象力，假装自己是这项研究的参与者。你被要求想象下面的事情发生在你身上：

> 在一次购物途中，你漫步走进一家没有标志的陌生商店。屋里灯光昏暗，虽然你从来没有见过店主，但他能叫出你的名字。他让你走近他，并用奇怪的声音对你说：“我决定送你一件礼物。明天，你会发现你有一项超能力。这将是一个惊人的能力，但你必须保守秘密。如果你有意地告诉任何人或炫耀你的能力，你将永远失去它。”那天晚上，你很难入睡，但是当你醒来时，你发现自己确实拥有了一项超能力。

现在，故事根据随机分配给你的实验条件而改变。如果你被分配到安全条件，继续读下面的段落：

> 一个玻璃杯掉在地板上，你无意中踩到碎玻璃。然而，它一点也没伤害到你。你意识到，对于身体伤害，你是完全无懈可击的。刀和子弹会从你身上弹开，火不会灼伤你的皮肤，从悬崖上摔下来你也毫发无损。

但是如果你被分配到飞行条件，请读下面的段落：

> 你在下楼梯时踏空一步，但没有跌倒，而是轻轻地飘到楼梯的底部。你试着再从楼梯顶部跳起来，并意识到自己能飞起来。你可以像一只鸟一样在空中飞行。你在飞行的时候能够全程不接触地面。

在想象拥有一项或另一项超能力后，我们测量了所有参与者的社会态度，使用的是在过去研究中能体现出保守党和自由党之间明显差异的标准测量方法。最后，我们简单地询问他们，在当时的总统大选（2012年）中，他们会投谁的票，以此衡量他们在总体上是变得更保守（倾向共和党）还是更自由（倾向民主党）。

在想象自己被赋予飞行超能力（这是我们的控制条件）的人中，在社会态度测量中，自由党和保守党显示出一个正常的、预期中的巨大差异：自由党比保守党的政治态度自由得多，想象能够飞行没有改变这一切；然而，在被赋予"免于身体伤害"的超能力条件下，情况与此不同。对自由党而言——想象自己完全安全对他们没有产生影响，他们的态度与在"能够飞行"的条件下一致，但保守党参与者表达的社会态度更自由了。"感觉到人身安全"确实在很大程度上改变了保守党参与者的社会态度，现在他们变得跟那些自由党参与者更相近了。他们被遗忘的进化历史对人身安全的无意识需求，在某种程度上被精灵的想象练习满足了，这反过来重塑了他们在社会问题上看似有意识的、知性的信念。

在我们的第二个实验中，一切安排都和上一个实验一样，唯一不同的是，我们询问参与者他们对社会变革的态度是开放的还是抵抗的（这是区分一个人的政治意识形态是属于保守党还是属于自由党的决定性品质）。在被赋予飞行超能力的条件下，保守党参与者和自由党参与者显示出正常的差别，保守党参与者在这份问卷中的反应比自由党参与者更保守。但在被赋予安全超能力的条件下，想象拥有完全的人身安全将保守党参与者对社会变革的反对水平降低至自由党参与者的水平。我们的精灵真的很神奇，做到了一些没人做到的事：把保守党变成自由党！

我们再次根据"现代的社会动机和态度建立在并且最终服务于我们的无意识进化目标"这个观点预测出实验结果：在这个案例里，我们最强大的动机是人身安全。精灵想象练习满足了我们对人身安全的基本需求，因此收到了这样的效果：消除或者至少减少了保持保守的社会和政治态度的需求强度，这很像在一壶水下面关掉煤气，使水停止沸腾。

## 病菌与总统

在我们对自由党人和保守党人进行了精灵研究后，2016年美国又经历了一次总统大选。这是个什么样的选举年啊！2月9日，唐纳德·特朗普（Donald Trump）赢得了新罕布什尔州内的共和党初选。从那天起，他获得了一系列反响巨大的胜利，奋力前进并赢得党内的提名。他在投票选举中几乎没遇到什么阻力，然而，在任何所到之处，他都遭到强烈反对，即使在他的党内也是如此。后来，他令人震惊地战胜了希拉里·克林顿

（Hillary Clinton），成为美国第四十五任总统。特朗普使用燃烧弹般的即兴演讲风格，制造了24小时循环播出的没完没了的争议。他侮辱和贬低妇女，取笑残疾人，吹嘘自己的阴茎大小和财富。有趣的是，他似乎也被病菌所困扰。一名跟踪了特朗普竞选过程的记者经常跟特朗普一起待在后台，他将特朗普描述为“一个有洁癖的人，不喜欢握手，只从一个密封罐或瓶子里喝苏打水。他与参加集会的支持者保持距离”。

在竞选期间，特朗普经常用“令人作呕”来描述他的政敌——最著名的一次是这样的——希拉里·克林顿在与民主党候选人伯尼·桑德斯（Bernie Sanders）进行电视辩论时，因为去洗手间而晚了几秒钟回到辩论台。第二天，特朗普在密歇根州大溪地举行的集会上对他的支持者们说：“我知道她去哪儿了，真令人作呕，我不想谈这事。”他皱起鼻子，露出酸溜溜的表情，逗乐他的选民：“不，太令人作呕了。别提了，太令人作呕了。”几个月后，在他与希拉里的第一次辩论之后，他在提到前环球小姐艾丽西亚·马查多（Alicia Machado）时，再次用“令人作呕”来形容她。不必复述整场离奇的竞选运动，只能说，这是很久以来最让人记忆深刻的总统选举季之一。大多数观察家认为，这场竞选创造了美国公共对话水平的新低。

我们的人身安全不仅要避免身体伤害，也非常需要避免病菌和疾病。我们小心地不吃闻起来变质或腐烂的食物——我们经过进化的感官会去探测——在触摸脏兮兮或被污染的东西时，我们会觉得想呕吐。正如达尔文所论证的那样，我们对周围人想要作呕的表情也相当敏感，会强烈而自动地对这些表情做出反应，避免与他们刚刚吃过、喝过或触摸过的东西接触。这样做有充分的理由：在人类有记载的历史上，病菌和病毒时不时会消灭大量的人口。

在我们祖先的世界里，感染是一个真正的杀手。病菌和病毒可以通过割伤或暴露的伤口进入体内，这是一种非常严重而且可能危及生命的情况。甚至在19世纪60年代的美国内战中也是如此，每1 000名士兵中就有62名不是死于枪杀或刺死，而是死于感染。只有在显微镜被发明出来和路易·巴斯德（Louis Pasteur）发现微生物后，我们才开始了解疾病是如何传播的。现代卫生设施的改善，大大减少了瘟疫的威胁、广泛的污染和疾病的传播。多亏了这些进步和我们自身掌握的关于卫生以及护理割伤和伤口的重要的个人知识，我们能比从前更安全地远离细菌和疾病。尽管如此，病毒和细菌像人类一样也正在进化。例如，几乎每个季节都会出现一种新的流感病毒。

我们的意识在人类历史的长河中演变成今天的样子。在人类历史的绝大部分时期，我们有一个非常真实的生存优势：回避任何闻起来或看起来充满病菌或细菌的东西。毕竟，古代世界没有冰箱，也没有卫生部对在土地上

发现的食物进行评级。对我们来说，一样东西闻起来“糟糕”是有原因的。（对我们来说味道很差的东西，对其他动物来说可能很好闻，比如对一只屎壳郎来说。）远离肮脏的、带有病菌物质的气味，人被这些物质污染致病的可能性就比较小。因此，厌恶并避开细菌是保持人身安全的普遍动机的高度适应性因素，能保护我们和我们的家人远离疾病。

知道这些以后，我们现在再来考虑现代政治在移民政策上的分歧：保守党人强烈反对移民，自由党人更赞同移民。这是2016选举年的核心、热点政治问题之一，在美国和其他地方都是如此。叙利亚难民危机使这个问题变得更加严重。保守党人反感移民的一个原因是它给一个国家和文化带来的改变。当移民带来自己的文化价值观、习俗、宗教、信仰和政治时，社会就会发生变化。但考虑到保守党人对身体安全和生存的担忧更大，我们可以发现另一个反对移民的理由：过去（和现在）的保守派政客频繁地将移民进入一个国家（政治体）类比为病菌或病毒进入一个人的身体。德国曾经的极端保守派阿道夫·希特勒（Adolf Hitler）明确并反复提到，被当作替罪羊的社会外团体是“病菌”或“细菌”，试图入侵并从内部摧毁国家（因此它们要被彻底根除）。如果移民被无意识地与病菌和疾病联系在一起，那么反移民的政治信仰是在有效地服务于这种强大的进化动机——避免疾病。

为了测试这种可能性，我们在2009年H1N1流感病毒暴发时期设计了两项研究，当时是秋季，人们被鼓励注射流感疫苗以预防感染。那一年，这种病毒特别致命，耶鲁大学第一次在校园内各处设置抗菌消毒站。午饭时，我们在公共食堂外进行了第一次实验。那是一个霍格沃茨魔法学校风格的大厅，里面有深色木镶板、彩色玻璃窗、长长的木桌子，铸铁吊灯挂在拱形天花板上。首先，我们通过提醒参与者注意当前的流感疫情来激发他们的回避疾病动机。实验者发给参与者一份讲义和一份个人信息，内容是关于接种疫苗的重要性的。然后，参与者回答了关于他们对移民态度的调查。在他们完成调查以后，我们再询问他们是否已经接种过流感疫苗。

正如我们所预料的那样，那些在实验开始时被提醒注意流感威胁但尚未接种的人——因为他们会受到流感病毒的威胁——对移民的态度更为消极，但是那些已经接种过疫苗的人对移民的态度更为积极。关于流感病毒的提醒同时也提醒了他们：因为注射过流感疫苗，所以他们是安全的。

然后，我们在同一校区进行了后续研究。我们以同样的方式提醒所有参与者关于当时流感季节的情况。但这次我们也强调，经常洗手，使用普瑞来（美国洗手液品牌）或其他抗菌洗手液是预防流感的有效途径。在接受这个信息之后，参与者被随机分配到有机会使用一些洗手液，或没有机会使用洗手液的条件下。然后，我们对他们进行了同样的包括与移民有关的项目的政治态度调查。结果再次表明，那些在受到疾病威胁后洗净双手的人

对移民持有更积极的态度，那些没有机会洗手的人则表现了更多对移民的负面态度。

这看起来可能很奇怪，甚至令人不安：我们的政治态度被我们的进化历史深刻地影响。在我们的信念之下，潜藏着深刻的、原始的需要，虽然我们很少——如果有的话——意识到我们持有这些信念的原因。相反，我们——包括我自己——却说服自己：我们的想法完全出自理性的原则和思想体系，它也许与坚定的个人主义和荣誉有关，也许出于对他人的公平和慷慨。我们没有意识到历史进化的“风”穿透了我们的态度和行为，但这并不意味着这些影响不存在。

但厌恶感不只影响我们抽象的政治态度。弗吉尼亚大学的西蒙娜·思科奈尔（Simone Schnal）和她的同事展示了生理厌恶感，例如身处一个肮脏房间里引起的厌恶感，如何影响我们的道德厌恶情绪，即我们如何看待不同行为在道德上的错误程度。研究参与者完成了对各种行为的道德评定，例如你为了拯救伴侣的生命去偷一种买不起的药物。如果他们碰巧在肮脏的房间里对这些行为进行评定，与在干净房间里对同样行为做评定的其他参与者相比，会认为这些行为更不道德。

我们的原始的、终极的、最深刻的关于生存和人身安全的进化动机是我们许多态度和信念的根源。这种需要在很大程度上无意识地影响着我们，通常我们都不理解到底发生了什么。当然，这不是一件坏事。这个问题要放在整个背景中看。毫无疑问，我们对于人身安全和避免疾病的深层关切是高度适应性的。它成为我们基因组成的一部分，因为它帮助我们作为个体也作为一个物种生存了下来。在我们的生命中，这是如此基本和强大的影响，以至于这种影响远远超出了具体的、相对简单的维持生命和避免身体伤害的任务。甚至我们的道德判断，以及对政治和社会事务抽象的、有意识的推理，可能在我们没有意识到的情况下也服务于这个至高无上的动机。

## 分享就是关怀

另一个进化而来的帮助我们生存和保持人身安全的特质本质上是社会化的——我们体验到的并对外向他人表达的、自发的和无意识的情绪。它们是达尔文进化论的第三部主要著作《人类和动物的情绪表述》（*The Expression of Emotions in Man and Animals*）所论述的重点。这本书是对《物种起源》（*On the Origin of Species*）和《人类的由来》（*The Descent of Man*）这两部著作的有力补充。这本书的内容都是关于人类社会生活的，因为达尔文相信，我们的情绪经过进化，有助于我们互相交流与安全和疾病有关的重要信息，合作和分享是我们更广阔的人性的一部分。

19世纪60年代末或70年代初，达尔文邀请了20位朋友和熟人到他英国肯特的房子里，观看一系列摄影幻灯片。达尔文曾与法国医生纪尧姆·本杰明·阿曼德·杜兴（Guillaume-Benjamin-Amand Duchenne）通信。杜兴认为，人类可以通过与特定肌肉相关的面部表情表现出60种不同的情绪状态。为了支持自己的理论，他做了一些颇为怪异的事情：给人施以轻微的电击以使其肌肉活动并拍下照片。这些深褐色调的图片奇怪而荒诞，但是这些完全不同的表情看起来确实都像日常的情绪一样熟悉。

达尔文这位永远优雅简洁的思想家不同意杜兴的理论。他通过检查幻灯片得出结论：事实上，人类的面部肌肉和情绪的结合仅能呈现出6种基本状态，它们由所有面部肌肉共同参与拼凑产生，而不是有60种各不相同的表情，分别与各不相同的肌肉群相关。“出于对杜兴模型准确性的怀疑，达尔文进行了针对人类面部表情的情绪识别的单盲研究。这样的研究可能是历史上第一次。这次实验对整个现代研究领域来说，具有当代临床意义，是鲜为人知的早期实验。”皮特·J.斯奈德（Peter J. Snyder）写道。他的研究团队发现了这个被遗忘的实验的档案证据，并在2010年将其出版。

达尔文给他邀请到家里的客人提供了11张杜兴的幻灯片，并询问他们每张幻灯片代表什么情绪。在没有先入为主的观念或建议误导的情况下，他们实际上同意达尔文的观点，将幻灯片分类为少数几种普遍的情绪状态，比如恐惧和高兴。这似乎证实了他的理论，某些情绪是存在于人类意识和身体的“出厂设置”中的。

令人费解的是（也很令人遗憾），在达尔文关于情绪的著作出版将近一个世纪后，心理科学对于他的洞见没有进行任何相关研究。后来，保罗·艾克曼和他的同事们在1969年发表了一篇开创性的论文，认可并扩展了达尔文的思想。在收集了来自世界各地的大量数据后，艾克曼和华莱士·V.弗里森（Wallace V. Friesen）表明，不仅情绪的基本类型是人类的共性，而且情绪的表达也是人类的共性。在全球文化中——即使在几千年来相对于其他文化孤立存在的原始文化中——人们也用相同的面部肌肉和表情表达相同的情绪。无论研究者走到哪里，研究对象都以露出牙齿和紧锁眉头表达愤怒，而且研究对象知道，如果其他人做出这样的表情就是生气了。快乐和其他重要的情绪也是一样的。达尔文是正确的。

达尔文在他的书中接着提出一个理论，人类物种在进化过程中自动和无意识地感受和表达情绪，原因是这两种行为有助于我们的生存。达尔文非常明白，我们并没有选择拥有特定的情绪，实际上，它们无意识地发生在我们身上。（我们永远不会选择去感觉焦虑或担心，但它们提供了有用的功能。它们在为时太晚之前，推动我们对某个问题采取措施。）达尔文的确认识到，人们也可以通过几种方式自发地、有意识地表达情感，甚至假装有某些情绪。面对一个令我们感到厌恶的礼物（比如，一只搞笑的马桶形

状的咖啡杯），我们能努力表现得愉悦和高兴。当我们的职场对手在会议报告中遭遇重大失败时，我们也能最大程度地抑制我们的高兴。然而，即便如此，达尔文相信，我们的情绪在无意识中表达得更好，尽管我们试图控制它们，它们还是流露在外。就像老鹰乐队所唱的："你无法隐藏你说谎的眼睛。"

总而言之，达尔文观察到，我们的无意识情绪表达具备与周围人进行沟通的重要功能——有些事需要担心——比如喝到这种水或吃到这种浆果——为了有效传递这个信息，情绪表达必须在很大程度上是自动的和无意识的。这种对面部表情的解释将我们引向另一个与人类生存和繁衍的驱动力有关的，我们无意识地拥有的基本和先天的要素：与人合作。甚至在童年早期，当我们开始建立社会关系时，这种要素就已经存在。

我们的情绪表达是人类互相分享关于世界状况的信息的最初方式。灵长类动物学家迈克尔·托马塞洛（Michael Tomasello）将自己的职业生涯奉献给与人类和人类基因最接近的邻居——其他灵长类动物，如猿和黑猩猩——的研究和对比。托马塞洛认为："人类有一种天生的与他人分享情绪、经验和活动的欲望。"他从几十年的研究中得出结论，与人合作并使我们的行为与他人协调是我们进化而来的动机，这种动机的重要性不亚于将我们与其他灵长类动物区分开来的首要特性。对人类文明的一瞥（并比较一下其他物种的集体壮举）会让你知道，我们和其他动物之间的这个区别是多么重要。

如果合作是一种无意识的动机性的倾向——就像吃东西和呼吸一样，最终服务于我们的生存——那么它应该存在于年幼的孩子身上，甚至在他们有足够的生活经验去自行发展这种倾向之前就应该存在。为了检验我们的合作倾向是否是天生的，德国莱比锡马克斯·普朗克进化人类学研究所的研究者哈里特·奥佛（Harriet Over）和马林达·卡朋特（Malinda Carpenter）集中了60个18个月大的幼儿，由一位助手向每个幼儿展示一系列共8张日常家居用品的彩色照片，比如一只亮红色的塑料玩具茶壶、一双鞋和一本书。在每张图片的右上角，有其他较小的东西，它们不是照片的主题，而是处在边缘位置。根据设计，照片上这个较小的图案用于触发幼儿无意识的合作目标。对于一组儿童，每张图片的右上角都显示了两个娃娃。这两个娃娃总是接近并面对着彼此，这象征着他们之间的友谊关系。对于其他组的儿童，每张图片的右上角显示的都是其他内容：有些儿童看到了两个相同的娃娃，但他们的脸不看向对方；有些儿童看到的是彩色的色块。研究者预测，比起看其他照片条件下的孩子，看到两个友好的娃娃的孩子会更愿意与实验者合作，因为娃娃之间的友谊是人类先天的、进化而来的互助和合作动机的一个暗示。其他的实验条件都缺少友好的娃娃这一关键因素。

在一位助手展示给幼儿8张彩色照片后，实验者带着一些木棍走进来和孩子玩，然后她假装不小心将木棍掉在地上。然后她等了十秒钟，看孩子是否会在实验者不需要做任何请求的情况下自发地提供帮助。结果很清楚：友好的娃娃启动条件下的孩子中有60%会自发地站起来帮助实验者捡起木棍，相比之下，其他条件下的孩子中只有20%会这样做。

这项研究得出了几个重要观点。第一，即使是18个月大的孩子，在没有被要求或被告知要这样做的情况下，也会自发地提供帮助。这与达尔文和托马塞洛的观点一致：我们生来就愿意合作。第二，那些孩子并没有帮助任何人，除非个人信任关系的观念在他们的意识中被激活（看到两个友好的洋娃娃）。在实验室之外的正常生活中，这种信任和友谊的观念会在他们与所爱和信任的家庭成员在一起时被激活。第三，友谊的暗示和合作的目标都是无意识地起作用的。它们甚至不是照片的主要特征，只是微妙地存在于背景中。然而，这两个友好的娃娃出现在照片的角落里，就足以在无意识中暗示幼儿两个娃娃之间有社交关系，并且，信任和友谊的暗示打开了他们自发的合作行为的大门。

然而，有时候，一种天生的或进化而来的倾向在我们的生活中无论如何也表现不出来。是的，我们愿意合作，但只与我们感觉可以信任的人合作。这具有很强的适应性意义，因为如果我们盲目信任任何人，与任何人合作，那么我们就会被利用（许多人确实被利用了）。学习和了解我们能信任谁、不能信任谁是一项重大的人生任务，正如奥佛和卡朋特对18个月大的幼儿做的研究所显示的，我们在出生后不久，就已经做出了那些选择。这就引出了下一章的基本观点——我们来自隐蔽的进化历史的一些内在倾向，也取决于我们自己在早年（同样非常隐蔽的）的婴儿期与我们的父母、兄弟姐妹和社会团体之间发生的互动。在第2章，我们将讲述养育与天性的互相作用是如何在无意识中影响我们信任谁和帮助谁，不信任谁和不帮助谁的。不过，现在让我们转向潜伏在我们脑海中的、被遗忘的进化遗产的另一面。我们的基因肯定很关心我们的安全和生存，但同时还有一个主要的潜在目标——活得足够久以养育孩子。在我们的生存能力中，随机遗传改良增加了交配的机会，并把这些进步传给后代。当然，这个最终目标属于我们其他的基本驱动力之一：繁衍。

## 自私的基因

2013年，科学家发现了一些关于奥兹的新信息——他有孩子。

事实证明，在阿尔卑斯山脉被谋杀的木乃伊，经由他的基因“活”了下来。研究者收集和分析了奥地利临近奥兹最后安息的地点的地区近4 000人捐赠的血样，他们找到了相配的人。确切地说，有19个人。这些人与他们死

后成名的祖先拥有同一个基因突变。这些血缘关系非常遥远的亲戚的存在继续演绎了奥兹的故事。是的，毫无疑问，在第一驱动力上他是失败的，即有意识和无意识地“活下去”的动力。但是，他在大脑经由进化形成的另一个主要目标上胜利了：将我们的基因传递到下一代。或者说得更甜蜜一些：生下了孩子。

在进化心理学领域，早期原创的大部分著作只聚焦于一件事：交配。正如理查德·道金斯（Richard Dawkins）在他的里程碑著作《自私的基因》（*The Selfish Gene*）中所论证的那样，我们的基因的全部目标就是把它们传递到下一代。想一想：没有例外，你的每一位直系祖先都有孩子。这意味着他们所有人在这件事情上都是成功的。如果不是这样，今天你就不会在这里读这本书了。

正如我们看到自己对人身安全有无意识的需求，同样，人类繁衍的生物性任务在当今世界也有令人吃惊的表现。一项从2011年8月到2012年9月在意大利进行的研究是最好的例子。这些研究者进行了一项有趣的实验，研究身体吸引力如何影响招聘行为。实际上，该实验并没有邀请任何研究对象进入实验室。针对发布的1 500个空缺职位，他们投递了11 000份简历。简历数量和空缺职位数的不成比例是由于他们向每个职位多次投递了简历。每份简历上的工作履历完全相同，因此简历的主人对这份工作来说具有同等的资格。一些申请上附有照片，另一些申请上没有照片。（当然，名字也是不同的。）申请者被描述为意大利人或其他国家的人，女性或男性。对于那些有照片的简历，申请被平均分成一个有吸引力的男人加一个缺乏吸引力的男人，及一个有吸引力的女人加一个缺乏吸引力的女人（由另一组人对研究对象的吸引力进行评定）。因为简历的内容完全相同，不同的反应将被归因于这一变量——照片。因此，研究者面临的基本问题是：在简历上附一张有吸引力的照片会增加求职者获得面试机会的概率吗？

答案是响亮的：“是的！”总的来说，意大利申请者比其他国家的申请者更受青睐。这并不令人吃惊。然而，在意大利申请者中，外表有吸引力是一个明显优势，特别是对女性而言：有吸引力的女性比起拥有同样的资历但缺乏吸引力的女性更容易获得复试机会，前者被召回的比例高达54%，而后者只有7%。有吸引力的男性与没有吸引力的男性相比，也有相当大的优势，但不像在女性中有如此戏剧化的差异，前者与后者被召回的比例分别是47%和26%。根据这项研究结果：比起附上一张缺乏吸引力的照片，你最好还是不要放照片；复试率在没有照片的条件下比在附有一张缺乏吸引力的照片的条件下要高。站在平等主义的立场，这个研究结果如果不是令人震惊的，就是令人沮丧的。这种现象有一个名字——“美貌溢价”。

不管你喜欢与否，身体吸引力是职业发展和晋升的重要预测因素。长相高

于平均水平的工作者比长相低于平均水平的工作者获得的报酬高出10%～15%，这个差距可以与种族或性别差异在工资上的反映相提并论。可问题是，为什么会这样？毕竟，我们有反对歧视的法律，而且许多公司都有严格的招聘指南。此外，还有无数善良的老板和人事主管，他热忱地相信机会平等，努力为工作岗位聘用最称职的人，不管他们的外貌如何。而重点是，即使这些善意的人也倾向于在不知不觉中迎合美貌溢价现象。这份报告的作者认为，部分原因来自他们无意识的交配驱动力。

不光是青春期少年，所有成年人的有意识思想都经常被与性有关的想法和感受占据，而且我们都乐意看到外貌更具吸引力的人，而不是那些缺乏吸引力的人。（脑成像研究表明，当向异性恋者展示有吸引力的异性个体面孔时，他们大脑的奖励中心就被激活了。）当这些感受与我们大多数人都真心赞同的平等主义、以价值为本的理念背道而驰，我们觉得确实“不应该”如此时，它们在无形中对我们行为的影响就不那么显而易见了。最有可能的是，如果能证明许多意大利雇主（不知道他们是实验的一部分）在无意识中受到美貌溢价的影响，他们会声称照片并没有影响他们的决定，或者愿意重新考虑他们的选择。

吸引力之所以会引发这种偏见，是由于我们自私的基因历史：繁衍、繁衍再繁衍的无意识任务，使人类物种不致灭绝。这种根深蒂固的冲动是如此强烈，以至于研究表明，仅仅由于漂亮女性的出现，男性的交配动机就会被激发，甚至在他们试图专注于其他事情时也是如此。例如，一项研究显示：在实验室里进行一项困难的、要求高度专注力的工作时，当男性参与者在任务中与一名女性互动，他们更容易分心，会表现得更差（但与男性互动时不会出现这种情况）；而且，这名女性越有吸引力，男性参与者在任务中的表现就越差。虽然这听起来好像是熟悉的描述男性原始性冲动的漫画背后的科学依据，但这些隐藏的“行为”发生在我们所有人身上。在某种意义上，我们的身体在持续进行隐秘的、无意识的交流。

身体吸引力并不是交配动机的唯一诱因。我们的潜意识通过鼻子探测出生育激素信号。在一系列有趣的对激素影响的研究中，佛罗里达州立大学的研究者展示了当参与同一研究的女性处在月经周期的排卵高峰时期时，比起她在受精可能性最低的时期，对异性恋男性大学生的吸引力更强，这是在男性大学生完全没有意识到的情况下发生的。而且，比起在非排卵期，当这位女性在排卵期时，男性大学生更可能无意识地模仿或学习这位女性。我们将在第7章看到，这种微妙的模仿是我们用来与新认识的人建立联系的一种自然的、无意识的策略。这一次，参与这些研究的男性对于这些他们没有意识到的微妙的排卵线索如何影响他们受到的吸引和表现的行为仍然一无所知。当然，所有这些诱因都是为了将人类引向最普遍的体验——家庭。

我住在乡下一个湖泊的对面，沿着一条路走下去是一个小农场。如果你在春天沿着这条路走下去，会看到所见之处每个地方都体现着在无意识中运作的进化目标：每年春天，小雏鹅紧紧跟随着鹅妈妈和鹅爸爸，我们经常必须在车里耐心等待它们列成纵队过马路——一个家长在前面领路，另一个家长在队尾殿后；小乳牛跟在其他奶牛身边在大牧场上漫步；小鹿紧紧地跟在妈妈后面。它们本能地紧随它们的父母和其他同类的动物。你看不见各种小动物——小牛、小鹿、小鹅——一起在农场里玩，就像某种动物宝宝幼儿园一样。相反，它们与父母和兄弟姐妹待在一起。无论是雏鸭还是人类的新生儿都必须依赖他们的父母和看护人来取暖、吃东西，以及免受掠食者的攻击。这是它们和我们一部分天生的本性，是与生存密切相关的。

农场里幼小的动物和它们的父母紧密联系在一起。它们不会盲目信任其他动物，甚至也不信任自己的小社交圈子以外的同类动物。信任可能被利用，利用者会为了他们自己的利益损害你的利益。这种早期经验对生存来说是重要的。对人类而言，我们的早期经历不仅决定了我们在婴儿和儿童时期信任谁，而且也决定了我们在余生对他人的信任感大体如何。我们漫长的生存和繁衍的进化历史迫使我们渴望人身安全，不用停下来思考就能够应付瞬息万变的世界，能避免污染和疾病，能通过情绪分享信息，能帮助朋友和家人。同样，我们早年的经验和个人历史，也将它自身不可磨灭的无意识影响烙在我们身上。然而，我们对这些生命早期的记忆几乎没有任何印象，这导致我们在很大程度上意识不到它们塑造我们的情感和行为的力量有多大。这些早期经历构成了隐藏的过去影响我们的第二种形式，这是下一章的重点。

---

1. 在美国，共和党一般被认为是保守党，而民主党一般被认为是进步主义党派，在很多方针上更倾向于自由主义。——编者注

# 第2章
# 一些必需的装配

1302年3月10日，一位46岁的意大利政治家在他的家乡佛罗伦萨被判处火刑。他以前是名军人，写诗，兼职做药剂师，他的灵魂是浪漫的。然而，他卷入了一场激烈的地方权力斗争。这样的斗争在14世纪的佛罗伦萨很常见。三百年以前，教皇和神圣罗马帝国皇帝之间开始了一场争夺控制权的战争。一派名为基白林党，人称“白党”，支持皇帝；另一派是贵尔夫党，人称“黑党”，坚定地支持教皇。中世纪的意大利还没有形成统一的国家，而是由一些领地松散地拼凑在一起的，因此，教皇和皇帝之间紧张的皇权关系经常在较小的城市领地里引发斗争。

在佛罗伦萨，一个新上任的，从事改革运动的行政长官（podestà），或称高级地方长官，不久前掌了权，他属于黑党。不久，他指控这位政治家贪污腐败，导致这位政治家被判处死刑。这个刚刚被宣告有罪的犯人在审判发生时不在佛罗伦萨，因此逃过了被烧死在火刑柱上的酷刑。他开始在托斯卡纳和其他地区流亡，这位流亡者永远不会再回来。他选择将自己和错误的党派联系在一起，这改变了他的生命历程。这位政治家的名字是但丁·阿利盖利（Dante Alighieri），今天我们都知道他是《神曲》（*The Divine Comedy*）的作者。

1308年前后，但丁开始写诗，诗歌确立了他在历史上的地位。他在流亡期间探索了人性的高度和深度，在1320年完成了《神曲》。《神曲》超过14 000行，他通过一次虚构的死后之旅思考了我们的所作所为在精神世界的后果。他把书分成三部分，分别对应基督教神学中的“地狱”“炼狱”“天堂”。在诗人维吉尔的陪同下，他坠入阴间，在那里他见证了罪与罚的相称（contrapasso），或曰诗性正义，在那里等待所有死后的罪人。事实上，但丁引入了诗性正义的思想：他设想了一种更深刻、更令人满意的报应，以之替代《旧约》中“以眼还眼”的正义，这种报应能更有效地在惩罚力度与所犯罪恶的类型之间达到平衡。他拥有黑暗而丰富的想象力，他在地狱的见闻是极尽细节的，这是一本既像地图又像电影的噩梦般的指南。他把地狱分为九“层”，每一层由罪恶的程度和性质决定，律师在第五层，谋杀犯在第七层。（第六层不是男装区。）地狱的最底层是第九层，撒旦就在那里——科奇土斯冰湖——惩罚那些罪大恶极的罪人。但丁认为，最严重的罪——毕竟谋杀犯才在第七层，距离底层还有几层——是背叛亲近之人的信任，就像但丁曾经遭遇的背叛那样。

科奇士斯冰湖又分为四环，反映了背叛和出卖可能发生的不同生活场景：该隐环中是背叛自己家人的罪人——以该隐的名字命名，他是杀害了自己的兄弟亚伯的著名罪人；安特诺尔环中是那些背叛自己的祖国和家园的人，以一个特洛伊将领命名，他与希腊人共谋摧毁了特洛伊；托勒密环中是那些背叛自己的朋友的人，在这一环，但丁展现了他个人对这些罪行的深恶痛绝，他为那些背叛朋友的人设计并增加了惩罚，他们的灵魂因为背叛行为直接坠入地狱，虽然他们还活着，但他们的生命体被恶魔附身；科奇士斯冰湖中最后也是最深处的一个区域是犹大环，以这里最著名的罪人，出卖耶稣的加略人犹大命名，犹大环里是被诅咒的灵魂，他们背叛了他们的恩人，所犯罪行有重大的历史性后果。

地狱第九层的中心是撒旦本人，他在一开始就背叛了上帝，地狱最初就是为他创造的。但丁将撒旦描述为“地狱里可怜的皇帝，他巨大的身躯（他的高大能使巨人相形见绌）与有限的权力形成反差：他扇动翅膀产生的风使湖面封冻，他的三张嘴巴咀嚼着三个罪大恶极之人血肉模糊的身体，血混合着泪从撒旦的三双眼睛里喷射而出”。这是一段奇异、怪诞的描述，然而，当我读到那面“湖”的时候，这个细节跳出来吸引了我。

但丁的第九层地狱是为最卑鄙的罪人设置的，但这里并不是名副其实的烈焰燃烧、炙热煎熬的地狱。恰恰相反，它是一个巨大而冰冷的湖。在这里，被诅咒的灵魂像“玻璃里的稻草”一样完全被冰包裹着，就像可怜的奥兹身在地狱。像你记得的那样，他们的身体在冰冷的炼狱里保存了几千年。然而，在《神曲》残忍的幻想世界里，但丁为什么选择将背叛者冷冻在“寒冷的冰层中”，而不是，像他的敌人曾经试图对他所做的那样，将背叛者烧死在火刑柱上？

但丁和所有真正伟大的诗人一样，对人性有敏锐的感受力，能用语言表达出我们其他人只能凭直觉经验感知的事物。然而，与其他伟大的散文和诗歌一样，一旦天才的作家表达出那些想法，我们立即会与他们产生共鸣。在为背叛而设计的科奇士斯冰湖，诗性正义冻结了永恒的灵魂，这些灵魂的心肠如此冷酷，以致他们为了私利能背叛朋友，但丁呼应了早在1 000多年前，即公元1世纪圣彼得写在《启示录》（*Apocalypse*）中的观点。圣彼得说：“地狱有火之河，对于冷酷心肠的人来说，地狱有冰之河。”当然，今天当我们自由地使用火与冰的比喻谈论一位热情的朋友或一位冷漠而疏离的父亲时，我们都能很好地理解对方。为什么我们要使用这些混合了情绪和身体感觉的隐喻？为什么我们几千年来都是这样做的？

我们生来就与父母和家庭联系在一起，如果一切顺利，这种联系形式对我们余生的社会关系来说是有非常积极的影响的。然而，进化不能保证我们本能的信任会得到妥善的对待，也不能保证我们与生俱来的对亲密的渴望和与父母联结的渴望会得到他们的回应。所以，在我们生命非常早期的阶

段，早在1岁时，这种联结就确定了：要么已经建立，要么没有建立——我们对父母的依恋，要么有安全感，要么缺乏安全感。这种早年生活经历的强大影响为我们余生的友谊和浪漫关系的亲密和稳定程度定下了基调。然而，对于这些早年的影响，我们并没有觉知，因为我们对生命这一时期的记忆很少。这种个人历史的隐蔽影响来自我们的进化历史，我同样不知道它是如何影响我们的。

但丁也正确地抓住了这一点：信任的重要性及其阴暗面的“同胞”——背叛，都是人类生活的中心。他将背叛朋友、背叛国家、背叛理想视作最严重的罪行是事出有因的，背叛者被分配到比杀人者更底层的地狱。信任是我们生命中所有亲密关系的基础，归根究底，亲密关系是每个人生命中最重要的事情。当我们信任另一个人时，例如我们告诉一位朋友一些非常私密的事情，让自己处于脆弱的状态，但这是我们为了让关系更加亲密而情愿冒的风险。私人信息的披露，对另一个人推心置腹，是最初建立亲密关系的“货币”，是在两个人之间建立起信任的交换筹码。亲密关系破裂的首要原因是这种信任的崩塌，我们觉得朋友或伴侣不再全力支持我们，因为他或她瞒着我们做了一些事情。

然而，我们在刚出生时，是无助的小婴儿，没有任何选择，只能将我们的信任和我们的生命放在父母的手中。我们要绝对信任他们将照顾我们——喂养我们，庇护我们，让我们温暖、安全——因为我们无法为自己做这些事情。但是，大自然母亲依据自然选择规律运作，一直在证实但丁关于背叛的教训——不幸的是，将我们的信任交给他人不是一件有保证的事，也不是一个完全安全的赌注。理查德·达尔文描述了许多动物物种，其中有一种被称为“欺骗者”，“欺骗者”通过利用其他被称为“上当者”的物种的信任和合作，过着轻松的日子。因此，虽然我们还是婴儿的时候就已经准备好、能够并希望信任我们的父母、兄弟姐妹和邻居，但事实证明他们可能并不值得信任。这是我们在生命很早的阶段学到的教训。

当我们还是婴儿的时候，我们与父母之间联结的性质，呼应着我们的进化历史。这里是先天和教养相遇的地方，在这里，人类物种对这个经历了亿万年进化的世界发展出的倾向和假设，在实际经验的烈火中被淬炼，并根据我们的个人现实被验证或否定。我们能信任别人，还是不能信任别人？这个问题让我回想起那个关于短吻鳄的梦。

那个露齿仰泳的爬行动物的翻身颠覆了我根深蒂固的假设，对我揭示了心理的无意识层面如何在我们的生活中起主导作用：第一，我们生来就有强大的动机；第二，我们在婴幼儿时期的经历中形成了最早的关于人的知识。引人注目的是，在五岁左右以后，我们对于这些重要印象的形成，没有保留任何明确的有意识记忆或觉知。我们未来思想和行动的这些基础是由我们隐藏的过去创造的，它们在后台操纵我们的余生，无意识地驱动着

我们的许多日常行为，塑造了我们所想、所说、所做的许多内容。有时它使事情变得更好，但有时也使事情变得更糟。

## 温暖的猴子和冷漠的猴子

大多数成年人可以证明，我们的父母及他们养育孩子的方式，对于我们成为什么样的人有很大的影响。这是由于他们有意识地给予我们爱、引导和惩罚，同样也是由于他们无意识地给予我们爱、引导和惩罚。当然，他们不仅有意识地和刻意地给予我们这些信息，同时在我们观摩他们，并从他们身上学习的时候，也在无意识地给予我们一些信息，甚至在他们没有防备的时刻也是如此。也就是说，我们的父母同时以有意的方式和无意的方式塑造着我们，特别是当我们非常年幼、可塑性很强的时候。当然，他们会做出深思熟虑的教养决定。但在日常的喧嚣中，他们在大部分时间里也只是在忙着做自己，必须把其他许多事情搞定。作为孩子，我们很自然地吸收和模仿他们的行为。我两岁的孙子詹姆斯，在到我家拜访后回到印第安纳州一个星期以后，仍然重复地在空中挥舞着手臂，嘴里喊着："呀！"因为有一天，在我们的露天平台上，他恰好看到我赤脚踩上一块烧烤架上掉出来的热炭。

父母对我们最强大的、持续一生的影响之一是，我们是否能形成对他人基本的信任感。我们与父母和看护者之间的经历，我们与他们的关系，我们是否感受到从他们那里获得保护和安全感，是非常重要的。儿童发展研究者将其称之为"我们对父母的依恋"（attachment），我们可能形成安全型依恋或不安全型依恋。我们知道或者凭直觉感知，我们能否信任他们，当我们需要他们的时候（当你是个婴儿时非常频繁），他们是否会出现在我们身边。值得注意的是，这种依恋的感受（或缺乏依恋的感受）在我们只有一岁的时候就基本形成了。

当前的研究正在考察依恋模式在我们的整个生命历程中是如何发挥作用的。明尼苏达大学的杰夫·辛普森（Jeff Simpson）和他的同事们20年来一直在追踪研究一组儿童，以获得对人生轨迹的新见解。在参与研究的婴儿12个月大的时候，婴儿和他们的母亲接受了所谓的"陌生情境实验"。这个实验的名称虽然有些奇怪，但却是对一个孩子与父母之间的依恋安全程度的标准测量。例如，当妈妈离开房间时孩子如何反应？当奇怪的动物（一个穿着像龙一样的衣服的男人）进入房间，孩子会紧挨着妈妈不离开吗？当妈妈离开房间，把孩子和虽然亲切但仍是陌生人的实验人员一起留在房间，孩子会难过吗？比起一个非安全型依恋的儿童，一个安全型依恋的儿童面对这些情况，更少表现出恐慌或不安。原因很简单，一个安全型依恋的儿童更有信心，认为妈妈会很快回来，妈妈永远不会在危险的情况下离开他。另一方面，那些非安全型依恋的儿童在一个陌生情境里，会哭泣、

难过，甚至恐慌，因为在他们的经验里，妈妈可能不会很快回来，而且不一定会对他们的痛苦做出反应。

通过从童年期到青春期，再到青年期追踪同一组儿童，辛普森和他的同事们能够看到，对母亲早期依恋的类型能在多大程度上预测这些儿童的社交生活发展。事实上，根据陌生情境实验测量出的儿童在1岁时对母亲的信任程度，能预测出他们与小学同学、高中学校的朋友和现在的恋爱伴侣的关系的质量和结果。在成长过程中，1岁时属于安全型依恋的儿童与属于非安全型依恋的儿童有何不同？在他们刚上小学时（6岁），安全型依恋的儿童被他们的老师们评估为社交能力更强；在高中时期（16岁），他们与朋友的关系更亲密；在他们二十几岁的时候，在成年人的恋爱关系中，他们拥有更积极的日常情绪体验，对伴侣更加忠诚，能更好地从亲密关系中普通的、日常的冲突中恢复。他们在12个月大时对母亲形成的依恋安全程度，已经预言了他们这些行为和大体的生活风格。

当我成为新晋爸爸的时候，从一位同事那里得到了一些建议，她是一位研究亲密关系和依恋的专家。她告诉我只需要尽可能多地拥抱我的女儿，我很感谢她。但是，像大部分父母一样，我觉得我不需要从外部得到关于这个问题的建议，因为我天然地爱我的女儿，胜过爱世界上的一切事物——而且，我一直都在尽可能多地拥抱我的女儿。后来，在她两岁的时候我把她带到我的办公室。那里有一个沙发，沙发后面是一张边缘锋利的硬木咖啡桌，两者之间有一点距离。我的同事过来看我的女儿，观察到她毫无顾忌地从沙发上越过缝隙，爬到咖啡桌上，然后又爬回来。“这是个安全型依恋的孩子！”她宣称。我知道安全型依恋会对我女儿今后的人生产生积极的影响，我同事的总结性判断对我来说是个好消息。

辛普森和他的团队展示了我们早年的经历对于塑造我们信任他人、在友谊和爱情中取得成功的能力有着引人注目的，甚至令人震惊的力量。然而，我们对这些早年经历没有记忆。这种童年记忆缺失的程度是非常深入的，我们每个人都有这样的缺失。我们对于生命第一年的有意识记忆和我们对漫长的进化历史的记忆一样，都接近于零。你一生中最有影响力的时期，也恰好是你拥有有意识记忆最少的时期，这对于你理解自己的能力来说，真是一个双重打击。

每一个家长都了解失去那些年和小不点的共同记忆的辛酸。你如此清晰地记得那些美好的时光，有时你提醒长大的孩子想起那些珍贵的往日时光，然而他们对此却目瞪口呆。我女儿很小的时候，基本上每天都坚持要看她最喜欢的电影《汽车总动员》，里面有她的英雄闪电麦昆。她骑着一辆红色的玩具闪电车在家里转来转去（当然是95号），坐在闪电麦昆的椅子上，还有一张闪电麦昆的盖毯。在乘车旅行时，她看到任何一辆红色克尔维特就会指着尖叫，认为那就是闪电麦昆。（我可能附和过她，因为多年

来，她相信闪电麦昆住在康涅狄格州的达勒姆。）几年后，到了她5岁的时候，她想在睡前看一部电影，我建议她看《汽车总动员》。此时距离我们之前看这部电影已经有一段时日了，我提醒她，她曾经多么喜欢这部电影。你可以想象我有多么震惊：她茫然地看着我，很肯定地告诉我她从来没看过这部电影！（讽刺的是，她坐在电视机前那张闪电麦昆的椅子上，跟我说这些话。）而且事实上，在看整部电影的过程中，没有任何迹象表明她记得这部电影。她着实为情节的转折而惊讶，完全不知道接下来会发生什么。对她来说，好像是第一次看这部电影。

作为成年人，非安全型依恋的人在友谊或恋爱关系中面对朋友或伴侣往往有不信任感，然而，他们很少想到，问题的一部分原因可能存在于他们个人历史的隐藏文件中。相反，他们的焦点通常集中在现在，着眼于他们现有的有意识知觉上。因为，毕竟是我们的有意识心理在努力理解发生了什么。它只能使用它所知道的素材。所以我们认为是一个朋友的行为、一个同事的反应，或者其他一些影响关系的因素引发了问题。我们不认为我们对他人的这些感受的源头可能在于我们与父母早期的依恋关系。当然，这些被遗忘的过去可能是一个祝福，也可能是一个诅咒。我们之中有些人很幸福，他们确实信任他们的朋友，允许其他人亲近自己，倾向于拥有长久和幸福的亲密关系。他们相信他们的朋友和恋人是值得信任的人。然而，对于有这样的感受的一大部分原因是来自婴儿时期的经历，他们同样缺乏有意识的觉知。

本质上，我们在这里讨论的是与天性相对的后天教养。在上一章，我们考察了天性，我们是如何带着拥有保护人身安全和繁衍后代的双重驱动力的出厂设置来到这个世界的。不过，进化工厂确实留下了许多可以微调的刻度盘，开始时它们处于默认位置。然而，早期经历可以通过后天教养对它们进行调整，让它们更加准确地反映独立于漫长和缓慢的进化力量的家庭和当地环境的具体特点。

自然选择的过程非常缓慢。先天遗传的对世界的适应能力在很久很久以前就出现了。进化不可能跟上更快的变化，比如今天的科技进步及其社会应用。人类文化与周围人的社会行为规范的变化速度比生物进化过程的“蜗牛速度”快得多，这就是为什么我们具有表观遗传（epigenetic）适应阶段。在这一阶段。后天教养和天性共同发挥作用，经验打开或关闭某些嵌在我们基因中的行为或生理开关。在这个形成期，作为婴儿，我们快速调整自己，首先适应看护者，然后适应更大的团体和文化，这个时期对于我们在成年期的成功发展至关重要。表观遗传学的新科学是理解这个过程如何在我们的大脑和身体中发挥作用的前沿科学，用简单的方式可以这样解释他们的发现：我们成为现在的样子，不是仅通过DNA（脱氧核糖核酸）或仅通过环境造就的，而是通过它们的相互作用（interaction）。基因和

经验的相互作用、我们遗忘的进化历史和我们早年的生活历史之间的相互作用，形成了我们的个人命运。

我们以来自动物王国的蓝鹀鸟为例来解释这个过程。这是一种美洲本土小型候鸟，天生就有利用夜空或“星图”进行远距离导航的能力。但问题的关键是，进化不可能为这些鸟的大脑量身定制一个现成的、完整而精确的星图，因为夜空中星图随着宇宙的扩展逐渐发生变化。今天的夜空和1 000年前甚至500年前的夜空已经不一样了。所以，大自然给蓝鹀的解决方案是赋予它们快速总结出夜空中的星图的能力，这样的星图对它们的一生来说是精确的。

20世纪60年代，在密歇根州弗林特天文馆进行的一次经典实验中，史蒂芬·埃姆伦（Stephen Emlen）和罗伯特·T.朗韦（Robert T. Longway）把蓝鹀放进带有墨水垫子底座的装置，当蓝鹀在那个底座上行走时，它们的脚会被涂上墨水。一个向外扩张的圆锥体围绕着底座升高，像底窄口宽的杯子。隔板盖使鸟只能处于圆锥体内，但它们可以透过隔板看到外面。当它们在圆锥体里走动向外看时，它们沾着墨水的脚标注了精确的路线。通过使用这种精巧的装置，埃姆伦和朗韦使鸟可以看到黑暗的天文馆天花板上不同的恒星方位，第二天拆卸并检查纸圆锥时可以看出鸟移动并受到引导的方向。研究者可以按照他们想要的方式改变星图，例如，他们可以移动北极星的位置，以及恒星之间相对运动的方式。当埃姆伦和朗韦改变了天文馆的恒星位置后，次日早晨他们发现，纸圆锥上的漆黑脚印显示，鸟儿也改变了运动方向。蓝鹀看到恒星自转时掌握了一张“天空地图”，这项具有惊人可塑性的工作是如何在鸟的大脑中发生的？它们生来就有这样的导航能力，通过经验下载实际的地图，让地图在特定的位置为它们服务。

人类依恋的动力学显示，我们在出生以后也需要一些额外的装配和微调。当我们来到这个世界时，我们有先天的倾向、动机和目标。它们形成了天性的作用，在某种程度上预测了我们人生的基本状况。但后来，后天养育发挥作用，使我们适应于当下的实际情况。天性的可能性适应于后天养育的现实，尤其是在我们早期没有记忆的那些年里。

许多人对20世纪50年代哈利·哈洛（Harry Harlow）所做的著名的猴子研究很熟悉。这些研究考察了被隔离开单独抚养的婴猴出现的社会性问题，你也许能回忆起，每只猴子都有一个代母——一个用布做的妈妈和一个用铁丝做的妈妈。通过观察猴子的行为，哈洛证明了柔软和舒适是早年生活的必要条件，高于并超越了对食物的需求。小猴子更喜欢与包裹在柔软的毯子里的假妈妈待在一起，即使铁丝妈妈那里有一个可以喂养它们的瓶子。这个实验有一个鲜为人知的细节，布妈妈也是温暖的妈妈，在舒适的布块后面是一个100瓦的灯泡。铁丝妈妈周围的区域是通过环境热量保暖的，没有一个像布妈妈那样的直接热源。被剥夺了亲生母亲温暖的孤独的

婴猴在寻找一个妈妈的替代品，它们更喜欢和身体温暖的布妈妈待在一起。最可悲的是那些连身体温暖的来源（和安慰布）都被剥夺的小猴子。直到今天，我还被大学心理学课上的影片所困扰，那些可怜的动物蜷缩在房间的角落里，当其他猴子一起奔跑玩耍时，它们孤独地颤抖着。猴子拥有布猴子代母还是铁丝猴子代母所产生的影响延续到婴儿期之后，甚至影响它们成年后整个社会生活的过程。

在某种意义上，哈洛所做的实验是杰夫·辛普森和他的同事们用20年追踪陌生情境实验中的孩子的纵向研究的缩短版，并用猴子代替了人。单独抚养的猴子如果有一个可以拥抱和依恋的身体温暖的来源，即使那只是一个被布片包裹的灯泡，它们也能表现得更好——虽然不是非常好，但它们的社会功能正常。

哈洛的研究表明，当猴子们抱住布做的代母时，皮肤感觉到温暖，这有助于小猴子对这个舒适但奇怪、没有响应的母亲建立起一定水平的信任和依恋。我们（以及小猴子）如此强烈地把身体温暖（被父母紧紧拥抱）和社会性温暖（他们值得信任并且关心我们）联系在一起。这种现象的另一面是，但丁敏锐和诗意地将第九层地狱的身体寒冷和被判处永远待在那里的卖国贼和背叛者的社会性冷酷联系在一起。布妈妈拯救了婴猴的原因是，它们的温暖有助于打开婴猴大脑中的潜在开关，将身体温暖（被紧紧地抱住）和社会性温暖（我可以信任这个人，她关心我，让我安全）联系在一起。这就是为什么，比起拥有铁丝妈妈的婴猴，拥有布妈妈的婴猴在后来的社会生活中适应得更好。那么，我们作为灵长类动物，也有发展社会性温暖和信任他人的内在潜能和倾向，只要我们在婴儿时期获得过社会性温暖的来源（有趣的是，哈洛的研究表明，身体温暖是一个有用但不完美的替代品）。

英国研究依恋理论的先驱人物约翰·鲍比（John Bowlby），是最先注意到身体对温暖的感受与生命早年的安全感有关，寒冷的感受与生命早年的不安全感有关的人之一。特别是对母乳喂养婴儿的哺乳动物而言，被喂养、拥抱和保护的经验与身体对温暖或寒冷的感受密切相关。因为这两种体验总是同时发生的，人们自然而然地在意识中将二者联系在一起。这个简单的联结使我们能够预测和期待生活中的事件——黄色交通信号灯意味着接下来就是红灯，闪电之后紧接着会有巨大的雷声，当ED叔叔（Uncle Ed）在他的门前迎接我们，他会说（他总是这么说）：“好的，接下来是谁？”我们与父母之间的早期经历，被我们最信任的人紧紧拥抱，引导我们将父母身体的温暖与“社会性温暖”联系在一起。鲍比认为，这种联系，这种身体温暖和社会性温暖的共同体验，在我们的物种中一直存在了这么久，以至于它最终经由进化植入了我们的大脑。

劳伦斯·威廉姆斯（Lawrence Williams）和我一起在一种自然的、日常的

情境下——拿着一杯热咖啡或冰咖啡——检验了这个观点。如果我们的身体温暖（当我们拿着一杯热咖啡）和社会性温暖（信任他人并对他人慷慨）之间有一个无意识的先天连接，那么，握着热的东西比如一杯热咖啡应该会增加我们的社会性温暖，以及我们对他人的亲密感。同时，握着冷的东西（或者让人感觉冷），比如一杯冰咖啡——应该会增加我们的社会性冷漠和对他人的距离感。但是这种联系的力度，即温暖和寒冷的体验会在多大程度上影响我们成年人，应该取决于我们早期与父母之间的经历，以及我们很小的时候对他们的依恋。这种温暖和寒冷的效应不仅取决于很久以前隐藏的进化历史，而且也取决于我们自身隐藏的婴儿期历史。

但首先我们得检验一下，握着温暖或冷的东西是否会影响我们的社会性感受。在我们的第一项研究里，我们复制了早期社会心理学先驱所罗门·阿施（Solomon Asch）的一个经典印象形成研究。阿施进行了一个简单的实验，在实验中他使用六项人格特质对参与者描述一个人，由参与者评估他们对这个人的喜欢程度。在研究中，有五项特质对每个参与者来说都是相同的，只有一项特质是不同的。一半参与者看到的对这个人的描述是“温暖”加其他五项特质，另一半参与者看到的是“冷漠”加其他五项特质。正如你所预期的那样，比起被描述为“冷漠”加“独立”“敏锐”等其他五项特质的人，参与者更喜欢被描述为“温暖”加“独立”“敏锐”等五项特质的人。

劳伦斯和我所做的研究相当简单：我们重复了阿施的程序，但我们只给每位参与者提供了相同的五个词。没有人在阅读中看到“温暖”或“冷漠”这样的描述，取而代之的是，在他们阅读关于这个人的特质之前，我们用一个真实的温暖或寒冷的身体体验替换了这两个词。这会与人们读到“温暖”或“冷漠”的描述时产生同样的效果吗？如果能产生同样的效果，只有一个原因：身体温暖或寒冷产生的效应与研究对象意识中的社会性的温暖或冷漠有联系，就像鲍比预测的那样，以及圣·彼得、但丁和哈洛经由直觉感受到的那样。

在我们的研究中，参与者在耶鲁大学心理学实验室大楼的大厅受到迎接。然后，在乘坐电梯到我们在四楼的实验室期间，实验者——是我们团队的成员，但是并不知道实验的预期结果——随意地请参与者帮他拿着咖啡纸杯，好让他从公文包里拿出一些表格。然后，他把咖啡杯拿回来，把笔记板上的表格递给参与者。整个过程不超过十秒钟，但这个简单的拿咖啡杯的动作却是这项研究的关键之处。它是一杯从附近咖啡店买来的热咖啡或冰咖啡。

一旦进入实验室，就像在阿施的原始研究中那样，参与者会读到对一个人的描述。所有研究对象读到的描述都是一样的。但正如我们根据鲍比的理论所做的预测那样，那些曾短暂地拿过热咖啡的人比曾短暂地拿过冰咖啡的人更喜欢这个人。对温暖和寒冷的短暂身体体验激活了类似的社会性温

暖或冷漠的感觉，随之影响了我们的参与者对读到的那个人物的喜好。这完全是在无意识中发生的：在试验结束后，我们对参与者仔细的询问显示，他们完全不知道在电梯里拿过的咖啡会以任何方式影响他们对这个人的看法。

他们当然不知道——你会想到你手里拿着一些热的或冷的东西会影响你对遇到的某个人或刚刚读到的人物的看法吗？我肯定我是想不到的，因为在费城的酒店房间里，在我完成并发表了这项研究之后，这个效应曾发生在我身上！那是上午9点，我要去参加一个会议，当我在房间里穿好衣服，正准备进行一天的会谈时，我的电话铃响了。电话是一名科学记者打来的，她想访问我关于几个月以前刚发表的咖啡研究的问题。她特别想询问我关于劳伦斯·威廉姆斯的信息，因为她的文章是关于心理学专业的研究生的。我记得我用热情洋溢、光彩焕发的词谈起劳伦斯，一直在说他在各个方面有多么优秀。当我停下来喘口气时，记者问了我一个简单的问题，让我感到震惊：

“或许您此刻正端着一杯热咖啡？”

我难以置信地低头看我的右手。她是对的。我的右手端着从室内咖啡机取出的一个纸杯，左手拿着电话。“哦，天哪。”我说，“是的，哇哦。”

她笑起来。“被逮到了！”然后她解释说，虽然她确信我对劳伦斯有非常正面的评价，但她觉得我有点热情过头了。她有种预感，热咖啡效应可能在发挥作用——即使在我身上——一个对这一效应完全了解，但在当时却没有注意到它的人。我在费城酒店房间里的经历非常像荷兰研究者汉斯·艾扎尔曼（Hans IJzerman）和甘·瑟敏（Gun Semin）的一项研究中的参与者的经历。研究者提示参与者去想一个人，比起刚刚握过一杯冷饮的人，那些短暂地握过一杯热饮的参与者报告说他们对想到的人感觉更亲近。

10年之后，其他心理学和神经科学的实验已经证实了在身体和社会温度之间，在感觉温暖和随后以一种温暖的、亲社会的方式行动之间具有原始的关联。事实上，脑成像实验显示，当人触摸某种温暖的东西，比如一块热的垫子，以及给家人或朋友发短信时，人脑的同一小块区域——脑岛——对两种形式的温暖都会产生反应，会变得活跃。耶鲁大学的神经科学家允纳·康（Yoona Kang）和杰里米·格雷（Jeremy Gray），以及社会心理学家玛格丽特·克拉克（Margaret Clark）和我展示了，当握住某个冷的东西和在一次经济学博弈中被另一位参与者出卖时，脑岛的一个单独的小区域都产生了反应。背叛信任是终极的社会冷漠——我能看出但丁和圣·彼得在高高的云端点头（也许约翰·鲍比也在那里）。今天，在但丁描述地狱700多年后，圣·彼得写作《启示录》（*Apocalypse*）2 000年后，我们知道了他们的直觉是从哪里来的，为什么他们都认为被冻在冰中是诗性正义对那些

背叛者的惩罚。为什么今天我们仍然如此轻易地这样描述：一位温暖的朋友或一位冷酷的父亲。我们会永远这么说。因为身体温暖和社会性温暖，身体寒冷和社会性冷漠之间的联系是人类大脑中固有的。

然而，与此同时，我们从杰夫·辛普森（及其他人）的依恋研究中得知，信任父母和养育者的能力不是理所当然地通过进化自动形成的。相反，在我们出生以后有一个表观遗传学的关键阶段，在这个阶段，我们的实际经历决定了我们与父母和养育者之间能否建立起这种联系。我们能否信任他们？在哈洛的研究中，没有身体温暖来源的小猴子在成年后不信任同伴，也不能与同伴互动。它们独自藏在角落里，而不是参与到其他猴子中与之玩乐。看起来，在没有任何温暖来源，哪怕只是身体温暖的情况下，它们内在的建立友谊和玩耍的能力退化并消亡了。

这表明，不是每个人都能在身体温暖和社会性温暖之间建立起联系。我们可以预测，安全型依恋的儿童将比非安全型依恋的儿童在两者之间建立起更强的联系。为了检验这个预测，汉斯·艾扎尔曼和他的同事们来到荷兰的一家日托中心，在60名4岁到6岁不等的儿童中研究温暖–寒冷效应。研究者首先询问儿童一系列共计15个问题，根据儿童的回答确定他们属于安全型依恋还是非安全型依恋。然后，儿童参加实际的实验。根据随机选择，他们分别进入一个低温的房间（60华氏度左右，约15.6摄氏度）或者一个温暖的房间（75华氏度左右，约23.9摄氏度）。然后给他们每个人一把彩色贴纸。（孩子们喜欢贴纸，想一想海绵宝宝和迪士尼公主。）接下来，他们会有一个机会跟另一个孩子——一位朋友——分享一些贴纸。

比起那些在低温房间里的幼儿，在温暖房间里的幼儿分给另一个孩子的贴纸更多，在低温房间里的幼儿更不情愿分享他们梦寐以求的贴纸。再一次，身体温暖的感觉激发了社会性温暖和慷慨的感觉。但是，在温暖的房间中，只有安全型依恋的孩子分享了更多的贴纸。研究者发现，房间的温度只对那些在回答问题时表现出他们与父母之间是安全型依恋关系的孩子的慷慨（或吝啬）程度产生影响，温暖的房间对非安全型依恋的孩子的分享程度没有影响。那么，就像哈洛的猴子，是否能将人类儿童的大脑中连接温暖和慷慨、温暖和信任、温暖和友好的开关实实在在地打开，取决于生命最初关键的几年里在家庭中实际发生的事情。

我们已经看到，来自久远的进化历史的深层基本动机、追求身体安全和生存，是如何暗流涌动地影响我们的社会和政治态度的。我们也看到，我们个人久远的婴儿期历史是如何暗流涌动地影响我们的亲密关系和基本的待人方式的。因为我们对两者都没有有意识的反思，所以，这两种形式的隐藏的历史在余生中无意识地影响着我们。

## 好的、坏的和文化的

但是，大自然给予了我们另一套关于可以信任谁、与谁合作的线索，这是我们长期的原始部落历史的遗产。在原始部落时代，就像奥兹所熟知的那样，其他人类是周围最危险的动物。这些线索是我们是否熟悉这些人。他们的外形和语言是否与我们身边的亲近之人，比如我们的父母、兄弟姐妹和近邻相似？在过去的50多年里，在我投身的社会心理学领域，有大量关于此类群体内与群体外的区分及其结果的研究。此类研究显示，我们在很小的时候就会区分群体内和群体外，这说明这种做法是一种内在的倾向。即使是一个天真无邪、没有任何私心杂念的婴儿，他（她）的小眼睛的运动也隐约地显示出他（她）更偏好自己的群体成员。

这种偏好与约翰·鲍比注意到的关于动物幼仔的一些普遍现象有关。它们有一个进化形成的总体倾向，跟那些和自己比较像的动物待在一起。它们在农场或森林里不跟其他物种的动物幼仔一起玩耍，而是接近同类。那些跟它们最像的动物会照顾它们，给它们食物，为它们提供温暖和保护，最重要的是，不会吃了它们。正如鲍比意识到的，人类多多少少也以同样的方式行动。例如，发展心理学家戴维·凯利（David Kelly）和他的同事们表明，让三个月大的婴儿选择看同种族（高加索人）的面孔或不同种族（非洲人、中东人、亚洲人）的面孔，他们表现出更愿意看同种族成员的面孔。正如依恋与信任一样，这种效应也取决于婴儿的早期经历，因为凯利在新生儿身上没有发现任何这样的偏好。类似的研究表明，婴儿对它们的母语的偏好同样高于其他语种，即使他们连一个词也不理解！

考虑到我们的进化历史，偏爱那些跟我们相似的人是有意义的。在很久以前的部落、狩猎–采集时代，我们很少遇到陌生人。如果我们遇到了，可能意味着这是一个对生存的威胁。（城门口出现一个骑马的陌生人通常不是一个好消息。）那么，我们和看起来熟悉的人待在一起时感觉安全，和不熟悉的人待在一起时感觉不安全，这一人类进化的遗产是可以理解的。但是，有一个明显的案例显示，我们的技术进步速度远远超越了进化的“蜗牛速度”。

我们现在很容易就能去遥远的地方旅行，住在那里的人也能到我们这里来。这首先要感谢收音机和电视机的发明，然后要感谢人造卫星以及现在的互联网，让我们能够几乎同步地看见和听见地球上每个角落发生的事情。现在的许多城市自身就是多语种社会，有来自全世界各地不同文化的人，他们在日常生活经常擦肩而过。简而言之，我们的社会环境已经与中世纪和从前的城乡生活完全不同。然而，在某种程度上，相对于那些外形和语言与我们不同的其他群体，我们每个人的内在仍然保留了那些经由进化形成的对自身群体的偏好。这是一个在漫长的进化历史中形成的令人悲

伤和遗憾的遗产。因为，毕竟对所有与我们外表不一样的人来说，我们拥有的共性绝对更多——那些基本的对安全的需要、对温暖和信任的渴望，以及对更好地生活和保护我们所爱之人的渴望。

然而，最终我们不由自主地将社会化世界区分为“我们”和“他们”，即使区分的因素往往是随机的、我们无法控制的事物，比如我们的肤色和出生地。在英国社会心理学家亨利·泰弗尔（Henri Tajfel）最初对群体内和群体外偏见的研究中，他和他的同事们展示了这些“我们vs你们”的暗示可以小到多么荒谬。他们请参与者从瓮中取出彩色的球，有些人取出的是红色的球，有些人取出的是蓝色的球。（选择是完全随机的。）但是，稍后当他们有机会分一些钱的时候，参与者分给房间里那些和自己取出同色球的人的钱更多，分给其他人的钱则要少一些。我们很轻易就能陷入“我们的群体”和“他们的群体”的思维方式中，并激发我们对自己人的喜爱和积极态度，以及对其他人的厌恶和消极态度。事实上，即使只是“我们”这个词，在无意识中就有积极含义，而“他们”这个词，在无意识中则带有消极含义——在第5章谈到的“自动评估”实验中，“我们”这个词就像蛋糕、生日和星期五这些词一样，会对人产生自动的（即时的和非故意的）积极效果，而“他们”这个词，与毒药、龙卷风和星期一这些词一样，能产生自动的消极效果。

如果一个随机出现的红球或蓝球就足以激发这种“我们vs他们”的感受，那么，群体刻板印象和偏见被诸如不同的语言和口音、不同的肤色、不同的宗教和文化习俗这些更显著和实质性的群体差异所激发就不足为奇了。地球上的每种文化都对其社会中相对弱小的、不同样貌的、行为方式不同的群体有这些刻板印象。我所在领域的研究者在很长一段时间里相信，刻板印象和偏见在个体身上到童年后期和青春期才会形成，最早大约从10岁开始。这就是我们许多人寄希望于教育系统能有所作为，改善社会中这些负面的群体刻板印象的原因。然而，儿童社会心理学的最新研究进展，例如戴维·凯利对婴幼儿面部偏好的先驱性研究，开始呈现出一幅悲观得多的图景：这种群体内、群体外的偏好在生命中的形成可能早得多，在儿童开始上学之前就存在了。

亚罗·邓纳姆（Yarrow Dunham），耶鲁大学的一位发展心理学家，研究了相对于其他种族和社会群体而言，幼儿对自身所在群体的隐性偏好。他采用了一种测量成人无意识自动偏见的标准技术，并使之适用于幼儿。这项技术被称为内隐联想测试。测试中有两个按钮，分别被标记为“好”和“坏”。当看到电脑屏幕上出现一张某种好东西的图片，比如一块很好吃的馅饼时，幼儿就要尽快按下“好”按钮，当看到某种坏的东西，比如一只吓人的蜘蛛，就要尽快按“坏”按钮。到目前为止，好就是好，坏就是坏。然后，儿童们被要求去做一项不相关的活动。之后，（白人）儿童

还使用这两个按钮，但它们分别被标记为“白”和“黑”，他们的工作是将白人和黑人面孔的照片以最快的速度分类。

接下来是这项研究中的关键部分。儿童们被要求同时进行两项任务。因此每一个按钮，左边的和右边的，服务于两个目的。例如，左边的按钮代表“白”或“好”，右边的按钮代表“黑”或“坏”，按钮代表的含义取决于屏幕上出现的是人脸还是其他东西。然后，重复这项实验。但这一次，一个按钮代表“黑”和“好”，另一个按钮代表“白”和“坏”。如果屏幕上出现的是一张面孔，那么要使用“白”或“黑”的按钮标记，能否按下正确的按钮（左边或右边的按钮）取决于屏幕上是一张白人的面孔还是黑人的面孔。但如果是人脸以外的其他事物出现在屏幕上，就要使用“好”或“坏”进行标记（同样也是左右按钮），并按下正确的那个。这一实验的关键在于孩子是否使用同一个（比如左边的）按钮指代“好”和“白”，用另一个（比如右边的）按钮指代“坏”和“黑”；或者，在相反的情况下，用同一个按钮指代“好”和“黑”，用另一个按钮指代“坏”和“白”。

如果儿童——或参与研究的成人——将白与好，或黑与坏在他们的意识中联系在一起，即便他们没有意识到，那么，如果用同一个按钮代表“白”和“好”，另一个按钮代表“黑”和“坏”，这个任务就会更容易。他们意识中“白”和“好”、“黑”和“坏”的联系越强大，任务就会越容易，他们就会更快地完成分类任务。基于同样的原因，当按钮标签被改变，用同一个按钮代表“白”和“坏”，另一个按钮代表“黑”和“好”时，他们完成任务的速度也将变慢。邓纳姆在白种孩子中测量亲白色和反黑色的感受的程度的方法是考察他们在一种情境下相对另一种情境下的反应时间——当“好”和“白”（以及“坏”和“黑”）在同一个按钮上时他们的反应速度有多快，相对于当“坏”和“白”（以及“好”和“黑”）在同一个按钮上时他们的反应速度有多慢。这是一种测量他们的自动或隐藏的种族偏好的方法。

请注意这个实验是如何确定隐性的和无意识的偏见感受的，因为儿童完全没有被询问他们对白种人和黑种人的感情。这个实验只是间接地揭示了在他们的意识中，“好”和一个群体联系的密切程度，以及“坏”和另一个群体联系的密切程度。使用这个测试，邓纳姆和他的同事们发现，在这个隐性测试中，6岁的白人儿童像成年白人一样，显示出同样的对白色无意识的偏好。事实上，这种种族偏好的程度在不同年龄段是相同的——6岁的儿童、10岁的儿童和成人。相反，在针对喜欢白人和不喜欢黑人的显性测试中，比如在一项问卷中，结果显示，种族偏见随着年龄增长而消失。我们清晰地在社会中学到，我们不应该喜欢或偏好一个群体多于另一个群体，因此当我们对这些问卷做出有意识的、刻意的回答时会这样说（这是我们的希望，我们也相信它）。但是隐性的和无意识的群体偏好在整个生命历程中没有丝毫改变。看起来，我们6岁时内在的、隐性的或自动的种族偏

见在我们的余生中被保留了下来。

在美国、日本和英国的多数群体人口中，都发现了类似的幼儿群体内偏好现象。这些非常早期的偏好，形成了为了自身群体的利益牺牲其他群体利益的终生倾向的基础。如果你从婴儿期开始就喜欢某个群体，你将倾向于希望花更多时间和他们共处，这意味着你将花较少的时间和其他群体共处和互动。这使得这些偏见进一步固化。换句话说，在那些固有的局限我们与不同的人接触的社会经济因素之外，你将不由自主地窄化你的存在范围。

当然，这些都是令人沮丧的发现，但这并不意味着一切都完了。一个3个月的婴儿倾向于偏好与自己的父母或兄弟姐妹相似的面孔，与一个6岁的儿童对自身种族表现出强于其他种族的无意识喜好，这两者在经验上有巨大的差异。父母经常回想，他们的孩子成长得如此之快：前一天他们才迈进幼儿园，后一天他们就上大学了。但是如果父母们花点时间想一想，就会很清楚地知道，孩子在家的每一天，特别是跟很小的孩子在一起，都是一件漫长的、美妙的但却让人筋疲力尽的苦差事。在3个月到6岁之间，有2 000多个如此漫长、磨人的日子。对这些孩子来说，每一天都包含了许多经验，他们在这段时期里像海绵一样吸收着关于社会化世界的知识。在2 000个这样的日子里，他们接触的是他们的城市、他们的国家、他们的地区文化——通过电视和其他媒介，也通过游戏场地上邻居的孩子。他们学习价值观、关于重要食物的观念、文化偏好、谁是好人谁是坏人，以及在各种各样的情况下如何表现。

然而，这个像海绵般吸收信息的过程伴随着内在的风险。当孩子们吸收文化时，他们也吸纳了文化中所有不完美的部分，包括关于不同的社会群体是什么样的观念。他们盲目地信任所有这些观念，不知道哪一部分是正确的，哪一部分只是无知的偏见。他们没有办法辨别这两者。而且，这种文化知识不仅影响他们对别人的表现做何期待，也影响他们如何期待自己的表现，这取决于他们属于哪个社会群体：男性还是女性，白人还是黑人，穆斯林还是基督徒，等等。从他们浸染其中的更广阔的文化中，我们的孩子无意识地拣选了关于他们自己应该像什么，他们个人能做什么、不能做什么的观念。

我们可能对生命早期的几年没有记忆，但这并不意味那时我们身上没有发生重要的事情。相反，在这段时期发生的许多事情塑造了我们对世界的假设、我们对其他人的感受，以及我们对自己的自信。一个生命就像一朵花，从一个包裹紧密的花蕾向外扩展，对外界开放得越来越多。从父母的怀抱里出来，我们自己在家中四处走动，然后走到更广阔的街区和城镇，走进周围的文化。然而，当我们走向更广阔的世界时，当我们从童年开始向前走时，我们持续地以一种完全天真、轻信和信任的态度吸收着一切所

见所闻和被告知的内容——现在，它们由其他孩子、电视和大众媒体告诉我们。我们的文化代表着隐藏的过去在今天持续对我们产生影响的第三个渠道。

# 第3章 启动时刻

当我们长成为五六岁的儿童时，我们的世界开始看起来不太混乱了，也不太具有威胁性了。我们开始思考，知道对与错，开始有能力预测接下来会发生什么。我们为自己所在的城市和国家感到骄傲。我们知道什么事情是重要的，需要尊重和珍惜；我们知道什么是好玩儿的、可以吸引朋友的恶作剧，也知道哪种恶作剧可能并不好玩儿；我们知道在什么样的事情上可以逃脱惩罚，也知道在什么情况下不能。我们并没有太费心去思考这些事情，事情本身就是那个样子。我们在这个年幼的年龄并不知道，我们的思维、感受和行为方式并不具备唯一的可能性。我们根本想不到，对我们来说，这一切可能很轻易就换个样子。如果我们出生在另一个国家，接受与我们现在不同的价值观和信仰，那么我们完全可能成为另一个人。

你可以将任何一个人类婴儿带到世界上任何一个你选定的角落，那个孩子会学到该国家的语言、文化和意识形态，就好像那里就是他的出生地。这个事实虽然显而易见，但仍然非常值得注意。如果你出生在别的地方，那里有不同的文化，说着不同的语言，那么，在许多方面，你可能成为一个非常不同的人。如今，在高度全球化、完全被打乱的世界里，这不是闻所未闻的发现：比如，一个西班牙人的祖先是亚洲人；比如，秘鲁有一个大型社群，里面的人都是日本后裔。下面有一个奇怪的案例：两个兄弟的父亲是美国人，但他们却是在美国以外的一个国家出生的，自然而然地，这两兄弟完美地学会了该国语言，同时他们也学到许多其他东西。他们从周围的环境里吸收的内容表明，隐藏的意识是由我们生活在其中的文化所培育的，从我们自身的家庭文化到整个民族的文化。

这两个父亲是美国人的孩子出生并成长在朝鲜。

## 共产主义和新教徒

1962年，美国士兵詹姆斯·德雷斯诺克（James Dresnok）的部队驻扎在韩国与朝鲜的隔离区。朝鲜战争早在9年前就结束了，这个无人区隔开了资本主义的韩国和社会主义的朝鲜，这是两方对峙的部分遗留产物。远在美国的家中，德雷斯诺克的妻子最近离他而去，他的人生变得一团糟。

一天晚上，可能是因为焦躁不安和孤独，也可能只是因为无聊，德雷斯诺克带着伪造的请假文书，偷偷从基地潜逃了——然后他被抓住了。他没有

等待近在眼前的军事法庭审判，而是选择了一个激进的解决办法，这改写了他一生的轨迹：他穿过了隔离区，逃到了朝鲜。几十年后，德雷斯诺克对两位英国电影导演说：“8月15日的中午，光天化日之下，每个人都在吃午饭，我上路了。是的，我很害怕。我会活下去还是死？当我踏入并亲眼看到布雷区，我开始冒汗。我穿越雷区，寻找我的新生活。”

在他的新家园，德雷斯诺克娶了一个住在朝鲜的罗马尼亚女人。他们生了两个孩子，特德和詹姆斯。虽然德雷斯诺克的大部分生活都是神秘未知的，但是，看起来他在朝鲜过着相当好的生活，一部分原因是他作为美国人的特殊身份。德雷斯诺克的两个儿子和他们的父亲都参演了朝鲜的电影，经常扮演美国坏蛋的角色。然而，他们的家庭传奇在2016年5月发生了一个新转折。现在特德和詹姆斯已经长大，成为两名三十多岁的瘦高男人，他们出现在一部在互联网上发布的宣传影片里，他们所饰演的角色在片中攻击美国。为什么呢？因为在电影中美国像一个邪恶的国家。

“美国想要统治世界，实行反朝鲜政策，企图占领亚洲。”特德说。他身着正装，饰演一名有抱负的外交官。会议桌上坐在特德旁边的是他的兄弟詹姆斯，一位陆军上尉，身着橄榄色制服，佩戴朝鲜徽章。詹姆斯赞同这些观点，并赞美朝鲜的最高领导人。这部影片短时间里在外交上引起了大家对其内涵的猜测，一时成为一个让人津津乐道的新闻故事。

许多美国人会觉得，德雷斯诺克是被朝鲜政府洗脑或教化了。但他们不一定——至少不会比我们更甚，因为我们也必须通过被洗脑或教化才能拥有跟他们非常不同的观念。设想如果他们的父亲没有采取极端手段逃至朝鲜，而是最终返回家乡娶了一位美国女人，他的儿子特德和詹姆斯将学会说英语，而不是朝鲜语（除非他娶了一个朝鲜人），他们会有一套与今天非常不同的价值观和意识形态。所以作为在朝鲜成长的儿童，他们做的事和我们所有人一样——吸收他们碰巧出生和成长的地方的语言和文化。

朝鲜的意识形态之所以引人注目，是因为它与美国的意识形态如此不同。但与世界其他地区相比，美国的意识形态与其他任何国家和文化体系的意识形态都大不相同。然而，因为美国人身在美国，在很小的时候就毫不质疑地吸收了美国文化，对美国人来说，美国的信念看起来自然、正确，正如对特德·德雷斯诺克和詹姆斯·德雷斯诺克来说，朝鲜的意识形态看起来是自然、正确的。然而，对世界上其他许多地区而言，从许多方面来看，主流的、传统的美国道德和伦理看起来也是相当古怪的。我不是在这里讨论政治，或比较资本主义与社会主义。我是在讨论将近400年前最先来到新大陆的群体——清教徒的遗产，以及它在今天持续对美国文化产生的巨大影响。

我们生活在其中的文化就像水之于鱼：它在我们周围，如此恒久和普遍，

以至于我们几乎注意不到。长时间研究文化对个体影响的学者，如伊利诺伊大学的达夫·科恩（Dov Cohen）简述了文化以许多方式渗透在我们的日常生活中，它在后台低语，是一个无处不在的，对我们的价值观、选择、观点和行为产生强大的隐性影响的源头。在任何国家，文化都是从共同的历史性的过去中产生的：那些我们在学校和书本上学到的，但并没有深刻记忆的内容。然而，我们在很小的时候，在上学之前，就已经开始吸收我们的文化。研究者已经令人信服地证明，美国著名的新教伦理不只是一个人们喜欢使用的文化修辞，而且是一套多数美国人在无意识中践行的价值观。甚至在欧洲殖民者登陆普利茅斯岩4个世纪之后，清教起源仍然塑造着美国人与性、金钱和工作相关的行为。

故事是从16世纪开始的，当时，新教徒抗议教会建设过程中的腐败与对圣经价值观和禁令的明显背离，因此要脱离罗马天主教会。在英国，圣公会作为一个新的新教教会成立。然而，英国新教徒中的一个子群体——清教徒——认为圣公会在脱离天主教会之际向前走得不够远，它的改革力度达不到新教徒的期望。因此，他们决定移民到新世界，建立属于他们自己的新教会，这个新教会将以他们信仰的更严格的价值观为基础。在宗教热情的鼓舞下，他们冒险进行了漫长危险的航行，穿越海洋来到一个原始的、未知的大陆，让他们无可置疑的信仰实现了飞跃。他们来到美洲，为的是建立一个宗教乌托邦，这就是今天的美国——由此他们成为17世纪初最先来到美洲的大群体之一。因为他们先到达这里，所以他们对全体来到美国定居的人们的文化价值观产生了具有绝对优势的影响。

清教徒带给我们两个核心价值观，或曰“伦理”。其中主要的一个被称为新教伦理。新教伦理认为：要努力工作以赢得永恒的救赎。如果你努力工作，你是一个很好的人，会上天堂；相反，如果你不努力工作，你不是一个好人，你的“游手好闲”将会让你去“魔鬼的游乐场”。另一个核心价值观，我们称之为清教伦理，或曰清教主义：认为滥交和公开的性行为是邪恶的。清教徒们用这个原则指导他们对服装和语言的选择，并谴责随意的性行为。当然，对上帝和《圣经》坚定的基督教信仰，是清教遗产的重要组成部分。

值得注意的是，这些关于工作和性的宗教价值观和基本伦理仍然根深蒂固地存在于美国文化中，与其他所有现代西方工业化国家的原则产生冲突。财富和民主作为全世界的普遍规则，催生了世俗化的和不那么传统的社会。历史上，新教的、民主的、工业化的且富裕的国家最先发生世俗化，从政府和文化中消除了宗教影响，今天，它们是世界上最不那么传统的社会，除了美国。美国不仅主要是一个清教的、民主的和非常富裕的国家，还是世界上传统导向最强的国家。在世界各地人类标准价值观调查（通常被称为世界价值观调查）中，美国的传统价值观（诸如传统的家庭结构、

民族主义、性压抑、道德绝对主义、善恶分明，以及反对离婚、同性恋、堕胎、安乐死、自杀）指数水平远超世界其他国家。

在过去的70年里，其他工业化新教国家的宗教化程度和传统程度大幅度下降。2000年，在一次从1分到10分的评级中，50%的美国人为上帝在他们生活中的重要性打了10分，60%的美国人说他们每个月至少去教堂一次。2003年，每周去一次教堂的人的比例和1939年3月（第二次世界大战之前）一样多。1947年，几乎所有美国人——美国人口的94%——说他们信仰上帝。到2001年，这个数字并没有改变。从1947年到2001年，除了巴西以外的所有国家，这个百分比都有所下降。此外，有17%的美国人说他们相信魔鬼，相比之下，英国人中只有12%相信魔鬼，这一比例在德国人、法国人和瑞典人中则更低。

然而，美国在宗教信仰和传统价值观上的特殊性在很大程度上不在于这些价值观本身，而在于在经济蓬勃发展的今天，它一直保留着这些价值观。如果你只从经济财富和发展水平来预测，以世界上所有其他国家为基准，那么，应该只有5%的美国人将宗教视为生活中心。美国的文化遗产是如此强大，以至于它完全与世界潮流相悖。这个传统来自400年前从英国逃避宗教迫害的清教新教徒。

当埃里克·乌尔曼（Eric Uhlmann）和安迪·波尔曼（Andy Poehlman）还是耶鲁大学的研究生时，他们跟我一起做了几项研究新教文化和思想遗产的无意识和隐性影响的实验。我们打算检验这种清教新教文化意识形态是否在无意识中对现代美国人的判断和行为产生影响。同时，假设这种意识形态是美国独有的，我们需要证明，它对非美国人的判断和行为并没有影响。我们用什么样的操作来说明这个假设呢？我们的几项研究追随了文化心理学领域的领袖研究者，他们通常使用我们所谓的启动（priming）方法，来说明文化意识形态和价值观如何在无意识中影响一个人的判断和行为。到现在，这些方法已经使用了50多年了。通常，重要的信息会以伪装的形式或潜意识的形式呈现，如此一来，如果它像预计中那样影响了参与者，那么，参与者对这个影响就是不知情的。用这种方式可以证明，影响的发生是无意识的，而不是有意识的。

例如，在20世纪50年代认知心理学领域最初的一些启动研究中，实验者会在第一个实验中给研究参与者提供一份需要记忆的单词清单。然后，在第二个不相关的实验中，在提供给参与者第二份单词清单后，实验者要求他们说出第一个出现在意识中的词。这就是我们所谓的“自由联想测试”。当时，实验的结果让实验者感到惊讶：在第二个自由联想实验中，要求参与者在听到“公路”、“动物”和“木材”这些词后说出最先出现在脑海中的词，结果，参与者更容易给出第一个实验中出现过的词——如“停止”、“蝴蝶”和“粗糙”。这种启动效应甚至会出现在第一个实验中出现过，但参与者

已经忘记的单词中。通过在第一个实验中使用这些单词，它们的记忆位置被启动（primed），或者暂时变得更活跃，所以在第二个实验中当参与者被要求进行自由联想时，这些单词变得更具可达性（accessible），或者说参与者已经准备好使用这些单词，或说出来，或写下来。而且，参与者并不知道这个效应的发生，当然参与者也不会有意让它发生。毕竟，一些人甚至不记得这些词曾经出现在第一次实验中需要记忆的单词清单中。

社会心理学开始使用这种“两个无关实验”的技术来展示，一个人最近的经历如何对关于人的印象和其他判断产生影响。例如，你刚看到一个消防队员冲进一栋着火的建筑，或者阅读了一段关于一场大规模战争的历史，你对勇敢和英雄主义的概念可能被启动。就像最初启动研究中那些单个的词语一样，更广义的勇敢概念会比平时更活跃。因此，如果你接下来听到关于一个人的新闻故事，比如，一个人试图独自驾驶帆船穿越大西洋，你更可能会认为这个人非常勇敢，甚至可能是英雄主义——而不是疯狂或鲁莽，甚至是自取灭亡。

启动效应是自然和自动的。我们每天的经历激活了我们对世界的想法和欲望，甚至是思维方式。启动物就像提醒者，无论我们是否意识到它在提醒我们。当我们穿过机场走向登机口时，美味的、令人陶醉的肉桂卷的香味提醒我们它们是多么好吃，我们是多么饿，我们多想来一个。那个时候，我们的有意识心理处在完全不同的状态下，我们希望准时达到登机口，而不是想着肉桂卷。因此，“启动”工作完全是那个气味完成的。接着，让我们假设几天后，我们在早晨上班途中被拥挤的车流挡住去路。当最终到达办公室时，我们发现自己在想，我们的同事简直是个自私的笨蛋，因为他在办公室打印机上打印一份很长的文件，而我们这时正需要用打印机。我们会在下一章看到，在这些普通的日常经历结束之后，当我们转移到一个完全不同的场景中时，它们还在影响我们。然而，在实验室里，研究者很好地利用了启动和可达性（一个心理概念准备好被使用）的基本原理，来研究一种经验如何能在无意识中塑造并影响一个人接下来的所做和所想，在他不知道或没有意识到这些效应的情况下。许多对文化的无意识影响的研究，甚至是对幼儿的影响的研究，都用到了这些启动方法。

现在，回到我们对新教伦理的研究，我们在其中使用了启动方法。我们的实验不仅有美国人参加（我们预计他们会受到影响），也有其他富裕的西方工业国家——加拿大、意大利和德国的参与者（我们预计他们不会受到任何影响）。新教伦理认为，天堂和来生是对一个人在尘世生活中勤奋工作的奖赏，因此我们使用“两个无关研究”来检验，美国人是否确实将天堂的概念和勤奋工作的概念强有力地联系在一起。我们向参与者描述，第一个实验是一个语言测试，他们要在实验中把单词拼凑成一系列短的、四个词的句子。对一组参与者来说，其中的一些单词与来生有关，例如：“旅

行”“宿舍”“天堂”“是”。（参与者可能写下“旅行是天堂”，对一个大学生来说，不太可能写下“宿舍是天堂”，即使语法正确。）在控制条件下，启动物同样是积极的词语，但与宗教完全无关（例如：“旅行”“宿舍”“棒极了”“是”）。用这种方法，在参与者不知情的情况下，我们对一些参与者启动并激活了“天堂”和“来生”的概念，对另一些参与者没有启动这些概念（在控制组）。

我们预测，对美国人来说，启动宗教和来生的概念应该也会启动新教工作伦理，因为这两者在美国文化中是交融在一起的（因此，在美国人的意识中也是如此）。我们假定，这些“神圣的”的词语，应该会促使美国参与者在下一个任务中更努力——在这个案例中，下一个任务是解答字谜。但是，同样的启动任务应该不会促使德国人、意大利人或加拿大人更加努力，因为救赎和努力工作之间的联系不是他们在其中成长的文化的一部分。只有天堂和来生与努力工作在一个人的意识中强大而隐性地联系在一起，第一个实验中的启动才会影响第二个实验。

这就是我们的发现。比起在控制启动条件下的美国参与者（没有看到与天堂有关的词语），被宗教概念启动的美国参与者确实更加努力，在字谜任务中获得了更高的分数。而且，像我们预期的那样，天堂启动只影响了美国人的任务表现，并没有影响来自其他国家的参与者在字谜任务中的表现。最后，实验结束后对参与者的仔细询问表明，实验中没有人意识到第一个实验中的宗教启动物和他们在字谜任务中的努力和优秀程度之间有任何联系。这是一个对他们的行为的完全无意识的文化影响。

在第二项研究中，我们进一步确定了这些文化影响是在无意识中发生的。我们请美国参与者阅读一个关于两个年轻的土豆削皮工的故事：不久前，他们一起中了彩票，在彩票中奖后，第一个土豆削皮工退休了，第二个土豆削皮工继续工作，即使他现在已经是一个百万富翁了。我们请参与者描述他们对这两个土豆削皮工直觉的、本能的感受，以及他们对这两个土豆削皮工更有意识的、经过思考的判断。比起那个发财之后退休并过上悠闲自在的生活的人，参与者对那个中了彩票后继续削土豆的人的直觉感受明显更加积极。与此相对，在经过深思熟虑后，参与者对两个土豆削皮工的道德评价是相同的。新教工作伦理认为——从财务角度看，在不需要再工作的情况下继续工作，会让你成为更好的人。

那么，现在我们再来谈清教伦理。在我们的第三项研究中，我们测试了美国人是否像我们预测的那样，将新教伦理和清教伦理牢固地联系在一起，因为这些观念是美国基础意识形态的支柱。我们预测，如果它们牢固地联系在一起，美国人在想到工作以后，性态度应该会变得更保守！为了证明这是美国文化独有的一个影响，我们选择了一组双文化的亚裔美国人作为参与者。我们可以首先启动他们的亚洲人身份或美国人身份——这样一

来，在同一个人身上，与工作相关的启动会产生不同影响，这取决于当前被激活的是哪种文化身份。换句话说，我们打开了塑造他们文化身份的早期被遗忘的历史的不同面向的开关。

通过填写一张调查问卷，一些参与者的亚洲人身份首先被启动。他们的问卷中有这样的问题：“你最喜欢的亚洲食物是什么？”通过问卷提问“你最喜欢的美国食物是什么”，另一些参与者的美国人身份被启动。问卷中还有与最喜欢的电影、书籍、音乐组合等相关的问题。接下来，所有参与者都要完成一项造句测试，但只有一部分参与者被提供了一些与工作相关的词语，如办公室、工作、职业。在这第一项语言测试中，没有为控制组参与者提供与工作相关的词语。然后，每个人阅读一个故事：一所高中提出，为了使学校着装更加规范，禁止学生在学校里穿着暴露的服装。读完故事后，参与者回答关于研究的问题。我们预计，只有当亚裔美国人的美国人身份首先被启动，激活美国独有的文化价值观，才会启动“工作”概念，从而引发对性问题更加保守的、清教徒式的反应，参与者会更倾向于严格的着装标准。果然，这就是我们的发现。那些被分配到亚洲人身份启动条件下的参与者，他们对学校着装规范标准的反应，没有表现出工作启动效应。新教（工作）和清教（性）伦理在亚洲文化中并不是捆绑在一起的。因此，我们的道德观点，对不同社会行为正确或错误的判断，是受我们的文化意识形态影响的。我们在幼儿时期就轻而易举地吸收了这些文化，它们成为我们隐藏的、无意识的过去的一部分。

因此，看起来，工作和性——并行的新教和清教伦理——在美国独有的一套文化价值观中牢固地联系在一起，这套价值观受这个国家久远的历史的影响。今天，400多年后，我们仍然能看到清教新教徒的基本意识形态对21世纪的美国人的道德判断存在深刻的影响。最重要的是，我们不知道也没有意识到这些影响。它们是（许多，而不是全部）美国人像鱼一样沉浸其中的水，它们产生的感受和道德价值观，与美国人虔诚的清教祖先的感受和道德价值观惊人地一致。

## 代价与益处

正如我们通过亚裔美国参与者研究美国价值观的实验显示的那样，我们会有不一样的感觉和行动，这取决于当前我们的哪一部分个人身份是活跃的。我们有许多不同的身份——母亲、音乐家、老师、瑜伽爱好者、纳斯卡赛车迷等。其中，每一个身份面向中都储存着根深蒂固的、隐性的知识，例如恰当的价值观和行为、喜欢什么和不喜欢什么。这是我们存在的方式。孩子们从他们的文化中学到，作为一个男孩或女孩，一个亚裔美国人或一个非裔美国人，一个孩子或一个成年人意味着什么——人们期待你如何行动，你应该能做什么，你不能做什么。年幼的孩子在极其幼小的时

候就能强有力地吸收这些文化信念，以至于他们被启动的身份面向能决定他们表现出不同的行为。

2000年，我参加了人格与社会心理学协会的第一届年会。此后，这个会议成为我所在的研究领域的世界最大规模的会议，有几千名研究者、学生和专家参加了会议。这场年度盛事基本上由研讨会、小组讨论和演讲组成，在会议中，热诚的心理学家提出他们的观点和最新发现，并对这些观点和最新发现做一些讨论和辩论，然后奔赴晚宴和主酒吧。那一年，在纳什维尔举办的第一届会议非常令人兴奋，我遇到了许多新同事，但在我的记忆中，最出色的是由已故的娜丽妮·阿姆贝贝（Nalini Ambady）在酒店大礼堂发表的一次演讲。

阿姆贝贝是一位杰出的社会心理学家，她来自印度的喀拉拉，在哈佛大学读研究生，并与B.F.斯金纳这样的人物一起工作过。2013年，她死于白血病，过早地离开了我们。她是一位我特别尊敬的同事，而且，尊敬她的人不止我一个。纳什维尔巨大的礼堂挤满了人，聆听她提出的最新发现，那是一项她与同事玛格丽特·施（Margaret Shih）对年轻的亚裔美国男孩和女孩所做的研究。在近20年后，她们的发现仍然是最令人信服的证明：在人的一生中，文化对动机和行为的影响可以发生得多么早。

多亏了克劳德·斯蒂尔（Claude Steele）的先驱研究，我们已经知道，暗示或启动一个人的社会身份的提醒物可以影响他们的考试和学业表现，而且经常是以负面的形式。在一次标准测试开始前，仅通过让非裔美国人在表格中填写他们的种族或民族，就足以使他们比那些没有填写这一信息的参与者在测试中表现得更差。社会在许多领域影响着我们，我们的社会群体是好的或不那么好的。例如，黑人不会在学术上有所成就，女孩和女人不会像男孩和男人那样擅长数学和科学，年长的人迟钝、记忆力差。记得电影《白人不会跳》（*White Men Can't Jump*）吗？斯蒂尔将其称之为“刻板印象威胁”（stereotype threat）。在完成一项测试或任务之前，如果你被提醒你的群体地位，而文化刻板印象认为你的群体不是很擅长此项内容，你的表现会受影响。你将有意识或无意识地认同这个刻板印象。这经常发生在事情进展不顺利的时候，因为当事情变得艰难（例如女生在更高难度的数学课堂上），被刻板印象影响的群体开始将困难归结为他们自身所在群体的无能（“我搞不定这个因为我是女孩”）并且停止努力。而其他人在这些时刻继续努力，更勤奋地尝试，因此做得更好。

不过，还有一些好消息。如果你的群体被认为是擅长该项任务的，同样的效应也可以促进表现。这被称为“刻板印象增益”（stereotype gain）。例如，人们对美国亚裔青少年的刻板印象是书呆子、成绩出众、擅长数学。最能说明这个文化信念流传之广的例子是1987年《时代周刊》杂志那篇名誉不佳的封面故事，6个看起来很聪明的亚裔儿童共同出现在封面上，题

目是《那些美国亚裔神童》。

那么，如果你恰好是一个美国亚裔女孩，你会对自己有什么样的信念？根据美国文化，你的一部分社会身份（亚裔）认为你应该擅长数学，而另一部分身份（女性）认为你的数学应该很糟糕。阿姆贝贝和施意识到，美国亚裔女孩的冲突困境提供了一个特别的研究机会，可以用来评估一个人的社会身份如何对他们的实际行为和表现产生自动的、无意识的影响。因此，她们在第一系列研究中展示了，对于高中年龄段的女孩和10岁左右的女孩，如果首先启动她们的亚裔身份，她们会在一次标准的符合年龄的数学测验中表现更好，因此，当她们在进行测试时，亚裔是她们最积极的身份面向。但是，如果预先启动了那些女孩的女性身份，她们会表现得更差。令人困扰的是，早在四年级的时候女孩身上就显示出这些影响。但是研究者怀疑，小学老师从一年级开始，就已经通过在课堂上对男孩和女孩的差别对待传递了这些观念，在他们的期待中，女孩的数学成绩不如男孩好。所以，很不幸，到了四年级，这种观念在女孩的意识中显然已经根深蒂固。

在她们接下来的研究中，也就是阿姆贝贝在拥挤的纳什维尔的礼堂里介绍的那个研究，她和施找了一组更年幼的孩子参与实验：五岁的美国亚裔女孩。她们还没有开始上小学。在某种程度上，她们还是一块白板。不过，像上一个实验一样，参与者也包括一组四年级学生和高中学生。她们的假设是，刻板印象的影响在四年级以前不会出现，因为它们是经由小学老师和有文化偏见的学习环境传递的。如果亚裔身份或女性身份启动物对幼儿园孩子在数学测试中的表现没有影响，而对年龄大的女孩的表现确实有影响，那么她们的假设就被证实了。

阿姆贝贝、施和她们的团队邀请了81名美国亚裔女孩到哈佛大学的实验室参加研究，其中有71%的女孩出生在美国。她们被随机分成三组：启动亚裔身份组、启动女性身份组和不启动任何身份的控制组。激活五岁儿童的亚裔身份的方法是，让她们在一张图片上涂颜色，图片的内容是两个亚洲儿童使用筷子从碗里吃米饭；激活另一组五岁儿童的女性身份的方法是，让她们在另一张画着一个拿着洋娃娃的女孩的图片上涂颜色。启动年龄大一些的女孩的身份的方法与阿姆贝贝和施最初的研究中所用的方法一样。然后，所有女孩会参加一个适合她们年龄的标准数学测试。身份启动对五岁的儿童会失败，对吗？

我永远不会忘记，那天下午，当阿姆贝贝公布这项研究的结果时，拥挤的礼堂里观众们的低声叹息。我们大部分人的强烈期望是，教育系统是形成这些有害信念的途径——它们不仅对女孩本身有害，而且对我们的社会本身有害：浪费有价值的人力资源，不能充分地发展和运用能力和天赋。我们从未想到，阿姆贝贝和施也从未想到，这些女孩学不好数学的文化信

念，在没有开始上学的五岁孩子的意识中已经根深蒂固。它们是如此深刻，以至于微小的启动操作就能对那个身份形成暗示，并且在无意识中影响她们在数学测试中的表现。

但它们确实存在。通过填色书启动五岁女孩的亚裔身份或女性身份的效应就在那里，这与四年级和八年级的女孩受到的影响是一样的。“女孩学不好数学”的信念存在于她们所有人，甚至是幼儿园儿童的意识中。当阿姆贝贝将结果展示在投影仪上，整个房间里的空气都凝固了。我们在观众席上面面相觑，难以置信地摇着头。计划A——在第一时间来到这些孩子身边，将错误信念扼杀在萌芽中——就此失败了。

我们现在知道，无论其影响是好是坏——经常是更坏，正如我们现在看到的——文化刻板印象可能在孩子开始上学之前就生根发芽。然而，这并不意味着它们不会在教室里被老师进一步固化，正如20世纪60年代罗伯特·罗森塔尔（Robert Rosenthal）所做的研究“教室里的皮格马利翁”证实的那样。在那些研究中，研究者给学校老师提供了一系列伪造的每个学生的标准测试成绩。这些成绩与孩子的实际能力根本不相关（孩子和他们的家长都不知道这些分数），到了一年结束的时候，学生得到的评分和考试分数与这些伪造的分数基本一致。因为只有老师知道那些分数，而且因为那些分数与孩子的实际能力无关，发生这种情况的唯一的原因只能是老师根据他们的期待对孩子进行了差别对待。

但是，研究五岁美国亚裔儿童的案例表明，甚至在入学之前，儿童就已经表现出受到文化刻板效应的负面影响。那么，这些深刻植入的早期刻板印象是通过何种途径进入幼儿的无意识心理的？一个可能是，她们的父母曾告诉过她们女孩学不好数学。但是，当我与施交谈时，她非常不认同这个解释。“这是些高成就动机家长。”她说，“他们对自己的女儿有很高的期望。有些人甚至认为参加这项哈佛大学的研究会对他们的女儿以后考上哈佛有帮助！”

至少在美国，文化对男孩和女孩进行社会化的方式确实是相当不同的。一个明显的差异是，比起男孩，美国文化更强调女孩的身体吸引力和外表。早期在家庭中，早上准备去上学的时候，相比对男孩外表的关注，家长花更多注意力为女孩梳头，甚至做发型，并为她们搭配全套服装。当女孩们长大以后，她们对身体外表的重视更明显地与性吸引力联系在一起。在研究者的描述中，女孩和年轻女性“在一个将女性身体看作性客体的文化中被社会化”，“文化更多地要求女性满足有身体吸引力的理想模型”。在我们的文化中，女性似乎在成长中——在很小的年龄——发展出两种不同的自我身份：她们的身体和她们的意识。社会好像在说：“漂亮比聪明更好。”好像这两种属性在某种程度上是不相容的。

这种微妙地被吸收的无意识的过去的性质说明，当一个女性的身体身份变得突出——比如在沙滩上，她的“意识”身份——她的智力会受到损害。沙滩对身体和吸引力的强调激发了文化刻板印象——人们根据一个女人的身体样貌而不是她的知识和智力能力对其做出评价和判断。一项如今被视为经典的研究恰好说明了这一点。这项研究是在密歇根大学由芭芭拉·弗雷德里克森（Barbara Fredrickson）和她的同事们在控制的实验室条件下进行的。女性本科生和男性本科生来到一个心理学实验室，一次进入一个人，为了进行一项“情绪与消费者行为”研究。参与者被告知，他们将对三种消费品进行打分：一款男女通用的香水、一件衣服和一样食品。在参与者完成对香水产品的打分后，他或她进入一个试衣间，试衣间的墙上有一面全身镜。参与者被随机分配到试穿泳装和试穿运动衫的条件下：女性将试穿一件一片式泳衣（从4号到14号可选）或一件运动衫（S、M、L号可选），男性将试穿一条泳裤（四个号码，从S到XL）或一件运动衫（M、L、XL号可选）。实验者通过手机请他们看自己穿着泳装或运动衫的样子，然后他们需要完成一系列问卷，其中有一些询问他们对自己的身体感受如何的问题。

再次换好衣服后，参与者从试衣间出来参加研究的下一部分。这是一个有挑战性的数学测试，其中有20道从GMAT考试中（你在申请商学院以获得MBA学位时需要参加的考试）抽选出的试题，参与者有15分钟时间作答。参与者被清楚地告知，这是对他们数学能力的测试。研究的最后一部分是一个对TWIX牌糖果棒的口味测试。去掉包装的两种糖果被放在参与者面前的盘子上，旁边放着一杯水和一张餐巾纸。参与者被告知，他们想吃多少就吃多少。

正如你预期的那样，他们的答案证实，比起穿着运动衫，穿着泳装使参与者对自身身份的关注更多地聚焦于身体，对男性和女性来说都是如此。如果试穿泳装让他们对自己的身体感觉更差了，那么在后来的实验中，他们会比其他参与者吃更少的糖果棒。然而，重要的消息是在数学测试中的表现。你还记得，参与者是随机分配的，他们随机处于穿泳装或穿运动衫的条件下。与此同时，实验者对诸如参与者总体数学水平这样的重要因素进行了控制。然而，穿泳装的女性比穿运动衫的女性在数学测试中表现得更差（穿泳装的女性平均答对2.5题，穿运动衫的女性平均答对4题），关注身体使她们的智力表现更差。而重点在于：男性在数学测试中的表现没有受到干扰，无论他们穿着泳裤或是运动衫。启动身体身份没有以任何形式“伤害”到他们。

正如我们在对新教和清教伦理的研究中所发现的，这些结果显示，我们不同的文化信念是融合在一起的，它们彼此相连。毕竟，没有一个逻辑性的原因可以解释，为什么强调身体吸引力或增加对身体的意识会引发在一次

数学测试中表现更差，除非这两种关于女性的信念都是（美国）对女性的文化刻板印象的一部分。因此，当刻板印象变得突出，这两种信念——女性应该使自己的身体具有吸引力和女性比男性数学更差——在女性的意识中出现并发挥影响。通过请女性试穿泳装启动的一部分文化身份，激活了另一部分文化身份。要知道，这些大学生都是来自十大联盟中的一所大型大学的本科生，她们比起其他高成就特质不明显的群体，是更成功的学生，有非常强大的学术身份。然而，即便如此，在不知情的情况下，她们仍然屈服于这个关于女性和数学的破坏性文化观念。

如果这些无意识的影响在学前儿童的意识中已经出现，我们就不能将问题全部归咎于教育系统。身体吸引力偏见不太可能是教育系统的错（即便有错，也是微不足道的）。那么这些微妙的风是从哪里吹来的？“洋娃娃和公主。”施说，她注意到人们从女孩很小的时候开始给她们提供的玩具和模型，“不是宇宙飞船。”

只需要看一点电视节目，仔细看看报摊，就会发现我们的文化（以及许多其他文化）针对女孩和女性所提供的信息。在为儿童制作的卡通片和其他娱乐频道中，展示给女孩的玩具通常是可爱的洋娃娃，它们有长长的可以梳理的头发，并且有不同的装扮可以给它们穿上。手镯和项链以及其他身体装饰品通常被推销给女孩。因此，阿姆贝贝和她的同事们在接下来的研究中聚焦于美国通过大众媒体进行的种族偏见文化传播。他们对最受欢迎的黄金时段美国电视剧做了一个详细研究。这个研究在2006年进行，聚焦于11部电视剧，如《识骨寻踪》（*Bones*）、《犯罪现场调查》（*CSI*）、《胜利之光》（*Friday Night Lights*）和《实习医生格蕾》（*Grey’s Anatomy*）。其中，每一部电视剧在美国的收视观众数量都高达900万。然而，他们只选择那些从来没有看过其中任何一部电视剧的人作为参与者。被选出的每部电视剧中都有同等身份的一名白人角色和一名黑人角色——意思是这两个角色对电视剧的主题来说同等重要，他们有一样的工作职位（例如都是警探）。从这些节目中，一共选出15个白人和15个黑人角色。在研究中，实验者向参与者展示了电视剧中九个无声的片段，其中有每个人物的特写。

实验的巧妙之处在于：接着将被特写的白人或黑人角色从所在场景中剪辑出来，如此一来所有参与者将看到电视剧的主角，如马克·哈蒙或大卫·卡鲁索，对该角色做出的反应。在观看那个片段时，你并不知道主角当时在与谁互动，因为每个片段的声音都用数字手段消除了，参与者得到的唯一信息是主角对（不在屏幕上的）电视剧角色的非语言行为——他们的面部表情、手势和身体语言。研究者希望知道，参与者是否会发现电视剧的主角在与黑人或白人角色互动时表现得不同。共有265个片段用这种形式以随机的顺序呈现给每个参与者。在每个片段之后，参与者被询问，这个角

色（可见的）有多喜欢或多不喜欢那个看不见的角色，他们也评估了在总体上两个角色互动的积极程度。当回答这两个问题时，参与者表现出高度的共识。

结果显示，电视剧中主角的非语言行为对白人角色更为正面，对黑人角色更为负面。即使做出这些评估的参与者并不知道主角当时在跟谁讲话，他们仍然可以从主角的面部表情和身体姿态中发现主角对待黑人角色更加负面的态度。将这些对待白人角色和黑人角色的微妙差异乘以每部电视剧中主角进行大量此类互动的次数，再乘以电视剧的总集数，再乘以所有受欢迎的电视剧数量——然后再乘以数以百万计的电视剧观众的总人数，你会知道，这样的文化对观众对白人和黑人的正负面态度有多么强大的影响。差别是微小的，但是没有微小到不能被观看它们的参与者识别——正如它们也将被数百万在家里观看他们最喜欢的电视剧的观众识别，包括儿童在内。

当然，真正的问题是，这些对黑人电视剧角色更加负面的态度是否会对观众产生影响。我们可能会在某种程度上注意到它们，但这并不意味着它们一定会影响我们的种族态度。比如说，当你更多地观看这些电视剧时，你对黑人的无意识态度是否会变得更加负面？遗憾的是，这儿有一个坏消息。

在他们的下一项研究中，阿姆贝贝和同事们考察了观看这些电视剧对观众种族态度的影响。通过计算主角对待黑人角色和对待白人角色的喜好或积极态度的差异，评估出每部电视剧对黑人角色的相对（微妙的、非语言的）负面态度。（一些电视剧比其他电视剧显示出更多这样的负面态度。）然后询问一组53名新参与者，在这11部电视剧中，他们通常观看的是哪一部。同时，他们会接受一个成人版本的内隐联想测试（IAT）。在测试中，通过运用好–坏和白–黑按钮，来观察参与者在多大程度上无意识地将白和好、黑和坏联系在一起。通过使用这种方法，研究者可以看出，如果一个人观看种族偏见程度相对更高的黄金时段电视剧越多，他们的种族偏见会更高，他们自身将变成更具种族偏见的人。是的，情况就是如此。在电视剧中看到越多的非语言偏见，一个人对黑人的隐性态度就会变得更加负面。演员隐藏的偏见被他们的观众无意识地吸收了。

因此，有可信的证据表明：刻板印象和信念的文化传播通过大众媒体进行；更多地接触黄金时段电视剧的种族偏见，与更高程度的个人种族偏见相关联。接着，这样的偏见在我们意识到它之前，塑造了我们的思想和行动；而我们没有意识到这些偏见，也没有意识到它们从哪里来。大众媒体也通过呈现新闻的方式传达了文化刻板印象。这甚至可能是一种更为隐蔽的文化信念传播方式，因为在我们的期待中，新闻是对真实世界的准确报道。因此，如果它们不准确地呈现给我们关于不同社会群体的带有负面偏

见的“新闻”，我们将倾向于相信这些信息是真实的——就像幼儿不加质疑地吸收他们听到的一切事物那样。

在有线电视和互联网革命出现在通信领域之前，大部分人通过观看（那时的）三大电视网络——哥伦比亚广播公司（CBS）、美国国家广播公司（NBC）和美国广播公司（ABC）——的晚间节目，以及阅读主要的新闻周刊——《时代周刊》（*Time*）、《新闻周刊》（*Newsweek*）和《美国新闻与世界报道》（*U.S. News & World Report*）获取新闻。甚至在今天，数以千万计的受众仍然在观看这些节目和阅读这些杂志，或者通过同样拥有广泛影响力的新渠道和媒体获取新闻。1996年，在这些新闻来源进入互联网全胜时期之前，耶鲁大学的政治学家马丁·吉林斯（Martin Gilens）进行了一项里程碑式的研究，它是此类研究中的第一个，考察了主要的新闻周刊和三大电视网络的夜间新闻节目的内容。他聚焦于这些主流大众媒体渠道呈现的视觉内容，当主播或记者谈到美国的贫穷问题时——什么样的图片和视频被选择作为杂志文本或电视解说的背景？

1990年的美国人口普查显示，非裔美国人占美国穷困人口的29%。那么也就是说，在美国，生活在贫穷中的人们，大约有30%应该是非裔美国人，对吗？而事实上，在吉林斯研究的从1988年到1992年的182个关于贫穷的新闻杂志故事里，相关图片有62%是与黑人有关的——两倍于它们应该出现的频率。自然，这会给读者带来强烈的但相当错误的印象：这个国家的大部分穷人是非裔美国人。这种不成比例的展示，不仅影响了人们对贫穷的态度——“大部分穷人是黑人”——而且也影响了黑人对他们自己和他们的社群的无意识信念。

在他的报告中，马丁·吉林斯提醒我们，当记者沃尔特·李普曼（Walter Lippmann）在20世纪20年代最先以心理学的意义使用“刻板印象”这个词时，他指的是“我们意识中的画面”比现实更能影响我们的态度和行为。由于我们都严重依赖新闻媒体来获取关于世界的“我们意识中的画面”，人们发展出美国大部分穷人是非裔美国人的刻板印象和错误信念，这不是毫无疑问的吗？现在，将这个信念和新教伦理联系在一起，我们可以看到，后者仍然是美国文化意识形态中如此重要的一部分。吉林斯描述了在同一时期进行的一次国家调查，其中有70%的人认为“美国是一片充满机会的土地，每个努力工作的人都能获得成功”。如果你拥有这个信念，那么你会得出这样的结论：穷人不像其他人那样努力工作，或者不像其他人那样愿意努力工作。这意味着穷人是懒惰的，因为大部分穷人是黑人（根据你总是在新闻里看到的），那么黑人一定是懒惰的。这个相当有说服力但不公平的偏见混合了文化意识和个人意识，它的源头是那些控制新闻推送的负责人非故意的和无意识的偏见。

包括娱乐和新闻部门在内的大众媒体，对文化信念和态度的塑造具有强大

的影响力。阿姆贝贝对最受欢迎的电视节目中的负面种族态度的研究，和吉林斯对新闻媒体报道的“美国的贫穷”的故事的种族偏见研究，都相当清楚地显示了这一点。然而，接着就出现了一个问题：为什么美国的大众媒体会用这种方式描述黑人？是不是负责的编辑和制片人有种族偏见？在关于贫穷的新闻故事的研究中，吉林斯拿出证据来反驳这个解释。研究表明：事实上，选择相关图画内容的图片编辑和选择相关视频内容的电视新闻编辑，总体上比大部分美国人的种族态度更加开明。马克·哈蒙（Mark Harmon）和其他演员不太可能故意在他们的节目中传达他们对待黑人角色相对不喜欢的态度。毕竟，被阿姆贝贝选为研究对象的电视节目都是一流的电视剧，其中既有白人角色也有黑人角色，而且他们的角色地位是平等的（例如，同为警探或同为管理者），制作者试图以这种方式有意地体现种族平等。

因此，如果原因不是这些负责人有意识和故意的偏见，那么，一定是无意识和非故意的偏见。吉林斯在结束他对主流电视媒体的研究时说：“用一致的模式对种族形象进行歪曲（加上这些编辑对种族不平等一贯持有开明性质的有意识信念）强有力地说明，对黑人无意识的负面印象在起作用。”从事新闻杂志和电视新闻事业的人们与他们的读者和观众同处于一种文化中：他们跟我们其他人吸收着一样的文化。在最受欢迎的娱乐节目中饰演主角的演员也是如此。文化发挥着无意识的影响，在他们对新闻故事的图片和视频内容的选择上，在他们对待电视剧中黑人角色的非语言面部表情和身体姿势上。即使这些行为和选择可能与媒体人有意识持有的信念和价值观背道而驰，但这并不能阻止他们的无意识信念对我们其他人产生非常强大的影响。

负责我们消费内容的编辑和制片人在某一方面可能就像我们其他人一样——像我们一样吸收同样的文化偏见——但他们在另一方面又与我们相当不同。他们扮演着一个非常有权力的角色，决定着我们其他人无意识地从我们大体（并且应该）信任的媒体资源中学到的事实。他们在我们意识不到的情况下影响着我们，对塑造我们童年早期的隐藏意识发挥了作用。他们需要比以往更有责任感地使用这份权力，吉林斯这样的人所做的努力让他们变得更加负责任，这是非常积极的进步。

## 离开隧道

现在我们已经看到，文化信念和价值观深植于隐藏的意识中。我们可以把生命的早年设想成一条隧道。首先，在婴儿期，你只能看到进入你狭窄的注意力通道里的事物：你的家庭，你的房子和发生的其他刺激。这些就是你的整个世界。然后，作为一名学步儿童，你开始行走并与人或物发生互动，这条隧道拓宽了，变得更像一条乡村公路。你顺着它行走，你的感官

主要聚焦于你前面的道路和其他行人，但你确实注意到了流动的风景：偶然出现的建筑，与你的道路交汇的其他道路。这些景观涵盖了更多微妙的刺激：你所在的文化阶层，媒体和其他人的态度。在你没有注意到的情况下，不假思索地将其吸收。当你从一个儿童成长为一个前青春期少年，然后成长为十几岁的青少年，这种空间的扩展在继续。你的经历变得更像一条忙碌的高速公路，你阶段性地从高速公路上下来，停留在不同的城市，遇见那里的居民，看到当地的景象：学校、朋友、旅行、更多的媒体和更多你观察和注意到的事物。关于原始隧道的记忆已经没有了，关于那条乡村公路的大部分早期记忆也消失了。你越来越多地吸收周围的环境所带给你的，你坐上了感知力敏锐的司机的位置，它属于一个充分成长的成年人。到那时，你已经到达了目的地，成为你所处文化的成熟、正式的代表——拥有它的所有美好特征，却也带着它的缺点。

我们每天的经历，就像手中的一杯热咖啡，持续地激发或启动我们根深蒂固的文化信念和价值观。接触到与天堂和来世相关的词语的美国人，在随后的一项任务中比别人工作得更加努力，对暴露着装和性行为的态度变得更具批判性。人们具有多重身份，甚至年幼的学前儿童也是如此，人们会持有非常不同的态度，甚至表现得非常不同，这取决于当下出现并在意识中运作的是哪种身份，而人们对这些文化身份产生的影响一无所知。我们像儿童一样疯狂地吸收这些文化，它们充斥在我们周围，在我们花费大量时间观看的电视和其他媒体上，在我们的父母和年长的同辈对待其他社会群体成员微妙的面部表情和非语言行为中。这些刻板印象以及其他信念成为我们的第二天性，它们如此根深蒂固，以至于连那些在大众媒体中担负巨大责任、心怀好意、具有开明的种族态度的人也向他们的观众和读者传达着——而且因此固化了——那些刻板印象。我们天真无知地在学龄前吸收的文化背景，成为我们成年生活的永久背景，在我们的意识中进行幕后运作，就像在我们的4岁生日派对上隐藏着的木偶指挥者。在德雷斯诺克的儿子的例子中，文化背景强大到能将一位美国士兵的两个儿子转变成与美国不共戴天的敌人。

“别管那个帘子后面的人！”《绿野仙踪》中的魔法师奥兹说。但是，就像桃乐茜和她的同伴们，这也许就是我们被启动的时刻。

# 第4章
# 生活在延续

僵尸！

这件事距今已有40年了，但我仍然记得那个黑暗的十月的雨夜，因为那是我一生中最为恐怖的一个夜晚。那是晚上10点左右，我从校园一侧的礼堂往校园另一侧的宿舍走。我在人行道上遇到很多人，他们往相反的方向走——但他们不是人，而是僵尸！他们成群结队，一个接一个，颤颤巍巍地向我走来，想要吃光我的肉，啜食我的脑浆！我想尽一切办法避开他们，紧靠着路边，走在阴影里，但是不行，他们还在那里，照直朝我走来！最后，我安全回到了家，汗流浃背，瑟瑟发抖。

那个时候僵尸还没有流行起来，也没有像“僵尸之夜”这类事物，就像2016年迈阿密马林鱼队的棒球比赛。（“帮助我们投票选出最佳着装僵尸！”这个球队在比赛中身着花呢队服。）不，这是在20世纪70年代中期，在乔治·罗梅罗（George Romero）的受到可怕的狂热追捧的经典电影《活死人之夜》（*Night of the Living Dead*）发行之后的几年，我刚刚在校园的一个礼堂里观看了这部电影。在回家的路上，我相信，在我身边所有这些看似正常的人中，至少有一些人实际上是僵尸，就像电影里演的那样，我处在高度的、妄想的警觉中。

在我身上发生了什么？当我的身体离开剧场往住处走的时候，我的意识还停留在剧场里，仍然沉浸在故事情节和有逻辑的发自内心的对《活死人之夜》的恐惧中。很明显，在我的无意识中发生了一些事情，使我充满了恐惧。我知道这是不理智和幼稚的，甚至当它在我的身体里触发了肾上腺素警报之际。

在日常生活中，当我们从一个场景和经验转换到下一个，我们的感官马上就行动起来，在新的场景和新的当下中获取信息。然而，我们的意识要摆脱上一刻的影响，还需要一些时间。我们的意识停留在最近的过去，只会逐渐地移向新的场景。这意味着，最近经验的遗留会影响一个人对新情况的诠释、他如何在其中表现、他所做的决定，以及他感受到的情绪。我并不是真的相信有僵尸，但那天晚上，我确实相信了。

回到我的大学时代，我曾说过，我是学生广播电台FM调频广播的打碟师。那是“进步摇滚”的时代，相对而言，调频广播还是新事物。与当时的商业调幅电台不同，我们可以播放更长的音乐片段——更多音乐，更少中

断。像我在前言中提到的，当时调频摇滚电台的一项艺术是，从一首歌或乐曲切换到下一首时，中间没有间断，尽可能做到无缝衔接，很像今天俱乐部和舞会的打碟师们做的那样。我会用萨瓦·布朗（Savoy Brown）的《地狱追击火车》（Hellbound Train）中漫长的持续很久的开头覆盖罗宾·特罗尔（Robin Trower）的《叹息桥》（Bridge of Sighs）（如果你听过其中的一首，就可以加分）中同样漫长的持续很久的结尾，在两首歌之间运用“交叉淡出”的技术。第一首歌延续并进入到下一首。

我们的意识，也持续地从一个情境延续到下一个情境。理解这一点很重要：在任何给定的时刻，在意识中活跃并发挥影响的，不只是当下正在进行的内容。最近经历的残余内容只能随着时间的推移逐渐消失。我们认为在新的情境下影响我们的是当前面对的内容，是我们的有意识觉知经由感官可以触及的内容。但是，比起我们意识到的内容，有更多的事情在幕后进行。

这就是这一章探讨的内容：一个经验延伸到另一个经验上的遗留效应（carryover effect）——非常非常近的过去——以及它是如何渗入当下发生的经验中的。

两个连续的经验往往截然不同，彼此无关。在你上班时，你妈妈打电话给你，在你挂了电话以后，你的老板进来给你布置了一些紧迫的新任务。或者，当你走进快餐店时有人为你开门，然后你又回到了拥挤的假日交通中。没有理性或逻辑的理由可以解释：为什么你和妈妈的通话会影响你对待老板的方式，或者为什么在去麦当劳的路上有人对你彬彬有礼会影响你在95号州际公路上开车的方式。这些来自情境1的思想、感情、欲望、目标、希望和动机，在我们退出现场进入情境2时，不会像有某种开关一样，在一纳秒里消失。相反，它们会有某种遗留，以微妙而强大的方式影响我们接下来的经历。

## 摩托车和错误归因

《活死人之夜》是在1968年发行的，但是，这一年也发行了另一部相当不同的电影——一部以奇怪的方式对心理科学产生影响，并引发了对“生活在延续”的发现的电影。事实上，今天你仍然可以在YouTube（一个视频网站）上看到这部电影的预告片。

“现在，你知道将你的腿跨在一辆开足马力狂奔的摩托车上的快感了吧！”一个放荡的男声对一个身着皮衣、骑着一辆咆哮着的摩托车的女性形象吼叫。接着，场景切换成一个男人用他的牙齿拉下这个女人的衣服拉链。“她想跑多远就跑多远，想跑多快就跑多快，好像跨在一百匹野马上奔跑。”

这就是1968年英法合作的电影《摩托车上的女郎》（*Girl on a Motorcycle*）的预告片，这部电影又名《皮衣下的裸体》（*Naked Under Leather*），导演是杰克·卡迪夫（Jack Cardiff）。饰演金发女孩的是玛莉安·菲丝佛（Marianne Faithfull），后来有一位作家这样描述她："在20世纪60年代，在这个星球上的任何地方，实在没有哪个女性像她那样酷和性感。她生来就有一张有史以来最经典的美丽面孔。她的样子比其他任何女人都更能表现这个时代。"在影片中，菲丝佛扮演丽贝卡，一个甩掉丈夫的新婚女子——在她的预想中，未来与丈夫的婚姻是无聊乏味的——她骑上摩托车去见她的情人（由古典英俊的阿兰·德龙扮演），并经历了一系列的情色、魔幻冒险（包括皮革、裸体，当然还有撞击的活塞）。这部电影在英国很受欢迎，并得到了那个时代可耻的X评级。

在下一个十年的中期，1975年，心理学家道夫·齐尔曼（Dolf Zillmann）、詹宁斯·布赖恩特（Jennings Bryant）和乔安妮·坎托（Joanne Cantor）将《摩托车上的女郎》运用到一个经典实验中。这个实验表明，身体活动如何对有意识的、理性的思想产生影响。所有研究参与者在观看电影之前都参加了一项锻炼——骑他们自己的自行车，事实上，那只是一辆没有动力的健身自行车。实验的关键在于，每一个观看玛莉安·菲丝佛表演的研究对象，分别处在运动结束后三个不同的生理唤起阶段中的一个。在第一个阶段，身体活动刚刚结束，我们知道自己处于高唤起水平——心脏大力跳动，可能伴有呼吸急促——因为刚运动过。在第二个阶段，也是关键阶段，我们相信自己已经平静下来，回到了正常的唤起状态，然而，事实上我们仍然处在生理唤起状态。我们的唤起状态延续了一会儿，即使我们觉得它已经结束并完成了。在第三阶段，也是最后阶段，生理唤起实际上已经恢复到正常水平，我们正确地相信我们不再处于生理唤起状态了。

齐尔曼和他的同事们提出的问题是，参与者在运动结束后的唤起状态对他们观看《摩托车上的女郎》片段后的性唤起水平有什么影响。处在第一阶段的因运动导致生理状态加强的研究对象，仍然对运动对自身的影响有充分的觉知，他们的报告显示，与没有经过运动的控制组相比，他们观看电影后完全没有表现出更高的性唤起水平。处在第三阶段的参与者，运动带来的唤起状态已经消失，也没有受到电影的影响表现出更高的性唤起水平。事实上，第一组和第三组报告了对这部电影相当负面的印象。重要的是，这两组参与者对他们的性唤起水平做出了准确的解读。然而还有第二组，这是使事情变得有趣的地方。

第二组参与者确实感受到他们在看电影时在生理上被唤起了。尽管这实际上是由于他们所做的运动的延续效应造成的，但他们认为这项运动的效应结束了，因此他们错误地将他们的唤起状态只归因为玛莉安·菲丝佛和她的

皮衣冒险。比起其他两组参与者，他们也报告说自己更喜欢《摩托车上的女郎》。运动的延续效应不再存在于他们的有意识经验中，但却仍然存在于他们的身体里，因此他们将他们的无意识感受与他们在当下觉知到的内容——电影联系在了一起。

坎托、齐尔曼和布赖恩特的实验建立了重要的概念——“激发转移”（excitation transfer）。他们表明，一个经验引起的生理唤起（一次锻炼，也包括例如一次可怕的或暴力的遭遇）可能会被误以为是接下来的一次经验的后果。那么，在一次唤起经验后，有一个时间窗口，在其中我们很容易误解我们被唤起的真实原因，会认为它是被接下来发生的事情唤起的，而不是最近的过去延续的、转移而来的效应。

在另一个对同一效应的著名演示中，刚刚走过一座跨越峡谷的摇摇晃晃的人行天桥的男人，更容易受到在桥上遇到的一位女性的吸引。我们是如何知道的？因为比起那些走过一座更安全的桥，并在桥上遇到这位女性的男人，他们后来更有可能给这位女性（她是我们研究的实验者之一，在请这些男人填写一张调查表后留下了她的电话号码）打电话。这项研究里的男人报告说，他们决定给这个女人打电话，与通过一座令人恐惧的桥没有关系。但是实验清楚地表明他们错了，因为走过令人恐惧的桥的那组男人比走过安全的桥的那组男人更有可能给那位女性打电话。你可能还记得基努·里维斯（Keanu Reeves）和桑德拉·布洛克（Sandra Bullock）在《生死时速》（*Speed*）中共同经历了漫长而痛苦的一天，在影片结尾将要亲吻对方时说的台词。

“我得警告你，”基努·里维斯扮演的角色说，“我听说基于激情的关系从来都没结果。”

“好吧，”布洛克扮演的角色说，“那么我们必须把它建立在性的基础上。”

嗯，所以你认为青少年为什么那么喜欢恐怖电影？因为在看电影时生理被唤起，也就是说挥舞着斧头的疯子或恶毒的灵魂转化成——并且被误以为它们就是原因——性的感受，以及跟他们一起看电影的人的吸引力（特别是离开剧院后）。也许这就是为什么，在过去，我自己的一帮十几岁的朋友喜欢在密歇根湖的岸边互相讲鬼故事直到深夜。

延续的唤起会以性感和吸引以外的方式被误解。1974年，齐尔曼和他的同事们做了另一项实验，聚焦于愤怒和敌意。他们想知道，运动的唤起效应是否会引发人们认为他们对另一个人的愤怒程度更高？对他们而言，强烈的情绪确实会产生一种活跃的生理唤起因素，而一个非常有影响力的早期情绪理论认为，通常我们感到被唤起之后才能基于情景解释我们感受到的是什么情绪。当罗杰·费德勒（Roger Federe）赢得温布尔登网球公开赛后

泪流满面，我们知道他流下的是喜悦的泪水，而不是感到凄凉的悲伤；同样，悲痛的抽泣和眼泪出现在一场葬礼上，我们不会将其理解为喜悦的泪水（我们希望如此），而是一种非常不同的情感表达。

再一次，研究中的男性参与者骑一辆运动自行车90秒。然后，在一个经过重新设计的米尔格拉姆的臭名昭著的服从研究中，他们立即开始扮演“老师”的角色，或者经过一个延迟再扮演“老师”的角色。他们的工作是在一个“学习者”每次给出错误答案后对他们实施电击，他们相信自己是一项探讨惩罚如何影响学习的研究中的研究对象。然而，一开始，实验者对原始的米尔格拉姆程序做了一个巧妙的改变，“学习者”有机会电击“老师”。针对12个当前有争议的议题，学习者询问老师的观点，如果学习者对老师给出的答案不认可，会给老师一次电击。事先安排好，老师将在发表12个观点的过程中被电击9次，所以你可以想象在9次电击之后，老师会对学习者非常愤怒。啊哦，现在轮到学习者在给出每个错误答案时被老师电击了。老师可以自由决定电击强度，从1级（轻度）到10级（相当疼痛）——“任何他认为是最合适的强度。”

正如在他们的情色电影研究中发现的那样，研究者发现，如果老师在运动后对学习者施以电击，比起没有经过运动的一组，电击的强度没有受到运动的影响。但是，如果在运动后延迟几分钟再施以电击，老师会比正常情况下对学习者更愤怒，并会对学生犯下的每个错误施以更高强度的电击。在延迟之后，运动的唤起效应仍然存在，但扮演老师的参与者误以为他对学习者的愤怒是由于学习者曾给他9次电击，所以他才会给学习者更高强度的电击。又一次，参与者没有感觉到骑自行车对他电击学习者的强度有任何影响。他们没有意识到运动的延续效应对他们随后的愤怒程度产生的影响。

延续的影响或最近的经验仍然在无意识水平影响着我们，它们可能会引发错误归因（misattribution）效应。这不是在我们种族久远的进化历史中，不是在我们被遗忘的婴幼儿时期，也不是在我们成长过程中的特定文化中从集体偏见中吸收的过去。它是我们在5小时以前、5分钟以前、5秒钟以前经历的事情。如果询问我们，是的，我们记得它，但我们不知道的是，它可能在稍后的时间点仍然对我们产生影响。就像观看《摩托车上的女郎》的男人或穿过快要散架的旧吊桥的男人那样，我们可能由于某些我们不知道的原因产生性兴奋；就像那些在“学习实验”中施以更强电击的男人那样，我们可能将我们的愤怒程度归因于当下时刻。这种意识的混乱和误解一直发生在我们身上。

一种让我们感到愤怒的常见情景是在公路上，我们对其他司机自私、鲁莽的行为产生“路怒”。在我所有的驾驶经历中，我注意到，这种对他人糟糕的驾驶行为的恼怒是如何累加的。比起遇到第一个或第二个糟糕的驾驶

员，我会对第五个或第六个挡我道的人更加愤怒，或者当我在蜿蜒的双车道乡村公路上以每小时25英里（约40千米）的速度行驶时也会更加愤怒。那么，为什么比起第一个或第二个人，我会对第五个或第六个人更加恼怒呢？虽然他们每个人都只做了一次“坏事”，但我对后来的冒犯者的反应就好像是每次都是这个人一再惹恼我。自然，你会对同一个人第五次或第六次挡你的道更加愤怒，比起他前几次这样做时。当然，如果许多不同的人分别惹恼你一次，你也不该对其中某个人更愤怒。理智上，你对此很清楚。但是，每一次，你内心的愤怒都在累加，而且变得越来越强，所以，从你内心的感受来说，它的效果可能和同一个人屡次惹恼你是一样的。事实上，威廉·詹姆斯早在汽车和公路出现之前就明白了这一原则。他将其称之为“刺激的总和”。这个原则描述的是：最初出现的几次烦恼不足以引发反应，但会导致“易怒”，最后一个这样的（小的）烦恼足以“压倒骆驼”。我们都知道，这可能是不合逻辑和不理性的，但它会导致我们对后来的肇事者更加愤怒。

## 乐观的人生观

性唤起和愤怒是强大的情绪体验。然而，要使一个经验延续并在我们的觉知之外影响我们，并不需要那样的强度水平。甚至更轻微的情感状态，我们称之为（轻微的）情绪（moods），就可以从事件中延续下来，在我们最不希望的地点和时间对我们产生影响。

“天气是一种纯粹的个人体验。”哥伦比亚诗人阿尔瓦罗·穆蒂斯（Álvaro Mutis）写道。对我来说，他绝对是正确的。我成长在伊利诺伊州中部，那里的气候真是没有让人羡慕的地方。在冬季，“幸运的”我们足以感受到从加拿大吹来的大西洋风（“阿尔伯塔快艇”，迅速移动的低气压旋涡流）；在夏季，我们的位置足以体验到来自墨西哥湾炎热潮湿的空气。直到我10岁那年，我们才有了第一台空调，因此，在许多100华氏度（约38摄氏度）以上的夏日，我们（和城里其他人）干脆在一个公共游泳池里度日。你可以想象，那时，天气塑造了我日复一日的生活。

在我们的生活中，当前的天气是经常存在的启动物，是持续影响我们情绪状态的“后台主持人”。我们都从经验中知道这一点，我们注意到，在一个阳光灿烂的晴天和一个湿漉漉的阴雨天里，自己通常会有什么样的感受。然而，天气甚至会在我们没有注意到它的时候影响我们的情绪。这些情绪会以我们认为不该如此的方式影响我们的行为，而如果我们意识到发生了什么，会努力让它们不对我们产生影响。就在我的家乡香槟市，社会心理学家诺伯特·施瓦兹（Norbert Schwarz）和杰拉尔德·克劳（Gerald Clore）进行了一项被广泛引用的研究，揭示了意识和天气之间复杂的互动。

1983年的暮春，一位女性实验者分别在温暖的晴天或雨天给参与者打电话。她在市区伊利诺伊大学的校园里拨打从学生电话号码簿中随机选取的号码。那时还没有可以显示来电者实际地址的来电显示功能和智能手机，因此实验者可以说她是在大约150公里以外的芝加哥大学校园里打电话。由于告知了参与者她在很远的地方，她可以在对话开始的时候随意地问一句："顺便问一下，你那里的天气怎么样？"（她当然知道天气怎么样，因为她自己就在那里。）但她只向一半参与者询问天气状况，让他们对天气有所注意，而没有询问另一半参与者。接下来，所有调查对象接受了四个提问，问题是关于他们当时对整体生活的满意度的。四个问题中的最后一个是，他们在当下的时刻感觉有多快乐。

让我们先来看看那些被引导注意天气状况的学生们的回答，实验者在电话里随意地问他们"你那里的天气怎么样"，这些学生与齐尔曼的唤起研究中那些刚从运动自行车上下来的参与者的情况一样。他们看到了外面的晴天或雨天，知道天气将对情绪有什么影响。对这些学生参与者来说，天气和天气引发的情绪没有影响他们对整个生活状态的评价。如果他们由于天气而感受到快乐或伤感的情绪，他们会意识到这一点，因此不会误将这些感受作为对实验者电话提问的反馈。延续效应失效了。

但那些没有被引导注意天气状况的学生，就像十年前那些骑过运动自行车后经过短暂的延迟再观看《摩托车上的女郎》的参与者。如果外面恰好是晴天，这些学生报告的当时对整个生活状态的满意度比在雨天接受电话访问的学生所报告的满意度更高。他们在回答问题时参考了自己的内在感受，并把这些感受作为对提问的反馈——关于他们的目前状态——他们没有意识到那些感受也来自当天的天气。它们确实来自天气，最后一个问题的答案表明了这一点。因为，正如你可以预期的，在晴天里接受电话访问的学生比在雨天里接受电话访问的学生在当时感觉更快乐。我们都知道，此刻天气恰好是晴天或雨天不该对我们当时对整个生活状态是好是坏的感受产生影响。然而，它确实有影响——天气的影响传递、延续下来，造成了对学生无意识的影响。

好吧，你可能会认为，那些伊利诺伊大学的学生只是在电话里回答一些调查问题。这些回答对他们来说一点也不重要。我们在做更加重要的决定时，会更加小心，不会被这些外来的、愚蠢的情绪影响。那么，公平起见，让我们来看看这样的决定：买卖股票的经济决策，每一秒钟都可能赚到或损失千百万美元的决定是否会受到影响？

2003年，密歇根大学的行为经济学家大卫·赫什利弗（David Hirshleifer）和泰勒·沙穆威（Tyler Shumway）发表了一项复杂的研究，内容是关于白天的天气是如何影响特定城市的股市表现的。他们的分析包括全球26个主要股票市场的天气和股票价格数据，时间跨度为15年。他们评估了一个国

家的主要股票交易市场所在城市上午的阳光和当天股票市场表现之间的关系。

他们首先排除了季节性股票收益效应对股价的影响。例如，股票可能在夏季的几个月（恰好有更多晴天）比在冬季的几个月（恰好有更多阴天）表现得更好。这与天气因素无关，就如同年度经济周期的影响。但是，研究者仍然发现，股票交易者在去股票交易市场或金融机构的路上体验到的阳光与当天股票价格的上升有高度且重要的相关性，当天的多云天气与当天的股票价格下降相关——这种现象15年来出现在26个股票交易市场。“我们的结果很难与完全理性的定价达成一致。”他们写道，“没有可以让人信服的理性解释可以说明，为什么一个国家的股票交易市场附近早晨的阳光会与股市指数上升有关。然而，证据表明，阳光影响情绪，情绪影响价格。”

换句话说，股票市场在晴天表现更好，即使没有有根据的经济学理由可以解释这样的现象。千千万万每天在世界各地买卖价值千百万美元股票的人，像那些伊利诺伊大学的大学生一样，情绪在无意识中轻易地受到天气的影响。天气也能影响公众观念，继而影响关于重要的社会和环境问题的公共政策——例如关于天气本身的问题。在2014年发表在国际科学杂志《自然》（*Nature*）上的一项研究中，哥伦比亚大学的决策科学家艾尔克·韦伯（Elke Weber）和她的同事们考察了某一天的天气——温暖或寒冷——在多大程度上影响公众对全球变暖问题的关心。客观地说，全球变暖可能是人类面临的最重要的挑战，事关保护人类物种，保持地球的宜居性。情况已经变得如此糟糕，以至于天体物理学家史蒂芬·霍金（Stephen Hawking）说，人类物种还有大约1 000年时间去寻找一个新的可以居住的星球。然而，气候变化对政策制定者和像你我这样的普通人来说，也是一个最有争议的问题，因为有人甚至还在否认它的存在，即便是在今天，像沿海的格鲁吉亚的城镇和整个太平洋岛屿已经由于极地冰冠融化导致的海平面上升而被淹没。有意思的是（也是可悲的讽刺），关于这个议题的观点起伏波动，就像我们正在争论的气候的一种功能。

韦伯和他的团队发现，大体上，当天气炎热的时候，认为全球正在变暖的公众观点就会出现，当天气寒冷的时候，公众的观点不再那么强烈地认为全球变暖是一个普遍的威胁。就好像我们用“本地变暖”替代了“全球变暖”。这种现象再次表明，我们多么倾向于相信，我们现在经历的事情不会改变，在未来也将一直如此。我们对当前的关注操控了我们的判断和推理，我们不知道长期和短期的过去对我们现在感受到和思考的内容产生的影响。

我们已经看到“本地变暖”——身体的温暖和寒冷——是如何影响我们对信任与合作、不信任与敌意的感受的。只要我们在婴幼儿时期能够对父母产

生信任，在我们需要的时候他们会在身边，那么，这两种“温度”，身体的和社会的，就会在我们的内在交织在一起，以至于它们的反应脑区也会联系在一起。

然而，大脑中的联系创造了另一个途径，经由这个途径，我们最近的经验得以在我们不知道的情况下延续下来并在当下对我们产生影响。我们身体的温暖和寒冷体验，可以引发我们感受到社会性的温暖和冷漠；我们体验到的社会性温暖和冷漠，可以引发我们的身体感觉到温暖或寒冷。而且，我们完全没有意识到它们彼此间的相互影响。

例如，我们都会记得，当一群朋友共同做一件事情将我们排斥在外时我们的心情，而当我们被邀请参与进去时，心情就好多了。心理学家吉普·威廉姆斯（Kip Williams）在实验室里研究社会排斥和社会接纳的影响。他发明了一个电脑模拟游戏——电脑传球。在这个游戏里，三个简笔画小人在屏幕上给彼此传球，每个参与者由一个简笔画小人代表。在游戏进行到一半的时候，在社会排斥条件下，另外两个游戏者停止向你传球，从那个时刻开始他们两个只会一次一次地传球给对方。（在社会接纳条件下，他们像之前一样持续向你扔球。）你甚至都不认识那两个游戏者，但你仍然会感觉到一阵悲伤和不快乐，因为你被排斥在外。被接纳是社会温暖，被排斥是社会冷漠。

接下来是实验的关键：在实验之后，所有参与者被问了一些关于实验室的无关紧要的问题，并让他们估计房间里的温度。体验到社会性冷漠、“被排斥”的参与者，比体验到社会性温暖、“被接纳”的参与者对房间温度的判断更低（更冷）。社会性冷漠的体验激发了相关的身体寒冷的感觉。被排斥的参与者认为房间更冷，然而事实上房间的温度对所有参与者都是一样的。

是他们的身体真的更冷了，还是只是他们对房间温度的估计更冷（比如，因为寒冷的观念在他们的意识中被启动了）？为了弄明白这一点，汉斯·艾扎尔曼和他的同事们进行了进一步的研究，他们用一个用于工业制冷设备的非常敏锐的体温计测量了参与者在结束电脑传球游戏后的实际体温，测量参与者指尖的温度，结果精确到三百分之一摄氏度。这项研究表明，在电脑传球游戏中被拒绝（体验到社会性冷漠）确实会引起参与者体表温度下降，平均下降0.38摄氏度。（这个看起来很小的变化确实是参与者身体上的重要波动。）因此，在前一个研究中参与者判断房间温度更低就不足为奇了——他们在体验了社会性冷漠以后，自己确实更冷了。

一个由洛杉矶加利福尼亚大学的内奥米·艾森柏格（Naomi Eisenberger）领导的神经科学家团队再次印证了艾扎尔曼的发现。在洛杉矶的一家大型医院，请护士在6个小时里每小时使用口腔温度计测量一次参与者的体

温。控制下的医院设置可以使得影响口腔温度读数的其他因素，例如食物、饮品和运动，也包括房间温度，对研究中的每一位参与者都保持一致。在每个小时测量体温之后，参与者要对他们在当时感受到的与朋友和家人的社交联系程度做出评估，以说明他们在多大程度上同意这样的陈述：我感觉与他人有良好的交往，我感觉开朗和友好，我感觉与他人联系紧密。更高的体温读数（在正常范围内）再一次引发了更高的对社会联系的评价——身体温暖和社会性温暖的测试结果一起上升或下降。值得关注的是，你感受到的与家人和朋友的亲密程度和联系程度，会对你的体温产生影响——反过来也是如此。

这意味着，至少在某种程度上，身体温暖可能能够代替一个人在生活中缺少的社会性温暖。回忆在哈洛实验中可怜的小猴子，比起那些令人同情的无法得到身体温暖的小猴子，那些可以接触到温暖的布妈妈的小猴子，即使它们被隔离抚养，在成年后，仍然具备说得过去的社会功能。因为身体温暖的体验与社会性温暖的感觉在大脑中是相联系的，身体温暖的体验在某种程度上可以代替婴猴生命中缺失的母亲。当我们因为被拒绝或孤独而感受到社会性冷漠时又会如何？我们会寻找身体温暖的体验，勉强以此作为对缺失的社会性温暖的替代品吗？会在暴风雨中找到任何一个港口停留，对吗？

在电脑传球游戏研究中，在游戏中被排斥的参与者，更有可能表达他们希望在这一天晚些时候见到那些在乎自己的人。他们被拒绝了，并且希望通过和家人、朋友待在一起让自己感觉好一点——他们的社会恒温调节器显示了社会性冷漠，因此启动了他们寻求社会性温暖的欲望，就像你家里的恒温调节器显示寒冷，随后启动加热模式让屋子变得温暖一样。而且，与其他（没有被排斥的）参与者相比，被排斥的参与者还表现出另一种欲望，当他们评估在当天的午餐中最喜欢哪种食物时，他们对热的食物和饮料有更强的食欲，而不是冷的食物和饮料。

如果在一个人的生活中，至少在某种程度上，身体温暖可以代替缺失的社会性温暖，那么，提供身体温暖可能被用作一种治疗情感障碍（如抑郁）的便宜又有效的方法。抑郁的特征通常是感到社会孤立和社会联系减弱（也就是社会性冷漠）。事实证明，抑郁还有一个特征，即病人的身体冷却系统功能失调。

把这两对相关的状态放在一起考虑，一家精神医院的医生决定对16名被诊断为严重抑郁症的病人进行一次独立的2小时“热疗”，用一套红外线灯为病人的整个身体加温。研究者在治疗之前和仅进行红外线灯加热治疗一周后，用一个标准的精神病学量表测量这些病人的抑郁水平。他们发现，这些病人的抑郁水平有明显的降低，从治疗前的平均30分到治疗整一周后的20分以下。医生得出结论，这种全身加热治疗快速和持续地减轻了病人的

抑郁症状，产生这样的效果的原因可能是，连接身体温度和社会性温度的大脑通路功能得到了改善。

这项临床研究的消息令人鼓舞。当我们对发生在我们的意识、情绪和行为上的无意识影响有更多了解，我们可以运用这些知识从而使生活发生积极的改变。美国心理卫生协会（Mental Health America）——一个非营利性国家公共服务组织——在2016年得出结论，足有20%的美国成年人（约4 300万人）有心理健康问题，其中超过半数没有接受任何治疗。例如，心理治疗费用昂贵，很多人难以接受心理治疗，他们可以通过简单易得的干预获得帮助吗？毕竟，事实表明，一碗热鸡汤对灵魂真的有好处，因为温暖的鸡汤可以代替一个人生活中可能缺失的社会性温暖，就像我们在孤独或想家的时候。这些简单的家庭疗法不可能为制药产业和精神病学产业创造巨大的利润，但是，如果我们的目标是让公共心理健康在更宽广的领域获得更普遍的提升，那么一些对家庭疗法可能产生的帮助的研究，可以对目前处在痛苦中的个人以及整个社会产生巨大的益处。

## 三连冠，三倍的愤怒

> 安吉丽娜·科克伦（Angelina Corcoran）、安吉丽娜·茱莉（Angelina Jolie）、安吉丽娜·道夫曼（Angelina Dorfman）和芭蕾精灵安吉丽娜（Angelina Ballerina，动画片人物）。

其中，哪个人非常著名？哪个人不著名？你立即认出那个熟悉的名字，并且自信地说“安吉丽娜·茱莉”是最著名的。那是因为比起其他名字，你曾经更多次听到过她的名字。（如果你家里有一名学龄前儿童，你也可能认出那个有天赋的小老鼠，芭蕾精灵安吉丽娜，同名卡通剧中的主角。）在此，你认出一个名字的容易程度很好地说明了你曾看过或听过它的频率，这就是所谓“著名”的含义。通常这是有意义的，因为某个事物在你的经历中发生得越频繁，你对它形成的记忆就越多，也越强，或者说对它的记忆越容易被提取。

某个事物出现在意识中的容易程度被称为可得性法则（availability heuristic），这是一种我们判断一件事的可能性或频繁程度时都会使用的捷径。可得性法则是由丹尼尔·卡尼曼（Daniel Kahneman）和他长期的研究伙伴阿莫斯·特沃斯基（Amos Tversky）共同发现的。这些对频繁程度的判断对我们的日常生活有重要影响，因为我们根据不同事件发生或可能发生的频率做出选择。我们正在考虑搬过去的那个街区的某类犯罪频率有多高？我们在一个中心公园感觉愉快的频率有多高？我们在某一家饭店吃

到美味午餐的频率有多高？关于我们住在哪里、去哪里吃饭、去哪里玩的决定都基于这些判断。

不止过去出现的频率，还有其他因素对某个事物在意识中出现的容易程度产生影响。最近的经验可以使某些记忆比其他记忆更容易被回想起来。这是最近的过去延续下来继而在无意识中对我们的判断产生影响的另一个途径。当你根据某个事物出现在意识中的速度来判断它过去出现的频率，你可能会被误导。它甚至可能使某个人一夜成名。

一天，记忆研究专家拉里·雅各比（Larry Jacoby）（他自身知名度也很高）和他的同事们请参与者进入他的实验室，学习一张不著名人物的名单。然后，这些参与者在第二天返回实验室，实验者给他们一张新名单。在第二张名单上，有著名人物的名字，如米歇尔·乔丹（Michael Jordan），但是也有前一天那张名单上出现过的一些不知名人物的名字，如塞巴斯蒂安·维斯多夫。参与者需要回答哪些是著名人物的名字，哪些不是。相比平时，如果他们恰好曾在昨天的名单上看到过某个名字，他们更可能说那个不著名的人物也是著名的。研究者甚至告知参与者，如果他们记得某个名字曾经出现在昨天的名单上，那么这个人肯定不是著名人物——即便如此，这种情况仍会出现。在这个世界上，无论塞巴斯蒂安·维斯多夫是谁，他确实一夜成名了。

这就是最近的经验对参与者判断人物是否著名的无意识影响。他们读过某个名字的最近经验，使这个名字第二天在他们的无意识中更具可得性。他们混淆了最近经验和长期经验。（因此，如果你们当中任何一位父亲或母亲说芭蕾精灵安吉丽娜比安吉丽娜·茱莉更著名，我跟你一样。在我女儿上学以前，我花了足够多的时间和她一起看这部儿童剧，那时芭蕾精灵女士永远是最著名的安吉丽娜——在我的意识中，她就是。）

因此，我们的记忆是会犯错误的。它不是客观记录真实情况的影片，虽然我们有时认为它是或者希望它是。它可能会被我们最近的经验愚弄，也会被我们针对某些事物而不是其他事物的有选择的注意力所愚弄，而且我们的注意力对象是储存在我们记忆中的事物。如果我们为每件发生的事情分配平等和公正的注意力，那么我们的记忆将能非常准确地指示发生在我们周围最频繁的情况。但是，我们的注意力并非机会均等地对待一切事物。这可能（而且确实）会导致一些家庭争吵，比如关于该谁洗碗的争论。

家务活确实是1979年的一项研究主题。在这项研究中，室友和伴侣们被询问他们负责日常任务的频率，如洗衣服、清洁房间、洗碗盘，取出猫砂或遛狗。你现在就可以写下自己和与你共同生活的人做这些事情的次数的百分比，然后请他们也这样做，看看每个人写下的百分比加起来是多少。如果你们都是完全客观准确的，那么总数加起来当然应该是100%，你们做

的家务活不可能超过100%。但在1979年的室友研究中，两个人报告自己所做家务活次数的比例之和平均下来超过100%，因为每个人都认为有一半以上的时间是自己在做家务。这不可能是真的，所以这说明了什么？

当你写下你的百分比时，当你的室友在研究中写下他的百分比时，你们可能会努力回忆自己做这些家务活的次数。你的意识之眼可能会看到自己在做这些事情。可能你也会努力回忆他人做这些家务活的场景——但是你能回忆起来的他们做家务活的次数肯定不像自己的一样多，因为当他们做这些事情的时候你不在场！就是这么简单。比起你的伴侣或室友做的事情，你会对自己做的事情有更多的记忆，因为当你做家务活的时候自己一定是在场的。尽管这是显而易见的，但是我们都知道这类争吵是多么常见。（“我也是那个从洗碗机里取出碗盘的人！我记得上周我做了！”）

我们注意到一些事物，而没有注意到其他事物。而且，对我们来说，我们所注意的事物比其他事物更加重要。

12岁的时候，我参加了一场大型家庭聚会。我决定带一个磁带录音机，这样我们就能把祖父母、叔叔阿姨和同辈的兄弟姐妹们的声音记录下来，留给后代。我的家族非常庞大，因此房间里非常吵闹。在聚会中，大家都在谈话，我们的祖母也坐在沙发上讲一些很棒的故事。我听她讲故事，对她讲的一切都非常享受。在聚会结束几天后，我重新再去听。结果太令人失望了！全部都是噪音、噪音、噪音，好像有一百万人同时在讲话。从所有人的谈话中，我完全分辨不出祖母的声音，即使我们在当时听得那么清楚。我很快明白，我们之所以没有注意到背景的噪音，是因为当时我们沉迷于祖母的故事中，我们将其他人说的话都过滤掉了。如果没有大脑内部的过滤器，那时房间里真实的、自然的声音，就是磁带上录的声音。

然而，你心目中重要的事物会发生改变。例如，当你的生活发生重大变化的时候。这些戏剧化的新浪潮改变了你的经验的“水流”，启动了一个多米诺骨牌效应，改变了你认为重要的事物，改变了你注意的对象，改变了你后来的记忆类型，以及你对重要政治社会问题的立场。然而，康奈尔大学的理查德·艾巴赫（Richard Eibach）、丽莎·利比（Lisa Libby）和托马斯·吉洛维奇（Thomas Gilovich）在2003年的一篇研究文章中认为，我们经常在不经意中错误地以为或认定，我们自身的改变就是世界发生的改变。

当你生了孩子，特别是生了你的第一个孩子后，那些极为寻常的周遭事物会突然呈现出危险的、险恶的面貌——楼梯、窗帘绳、水池下放的家用清洁剂、浴室台面上的处方药——它们看起来都在发出邪恶的笑声，仿佛贴着骷髅头和交叉骨的标签。父母保护并维系孩子安全的需求和责任改变了父母对世界的看法，使父母对这些新的潜在危险变得警惕而戒备，并且使父母认为世界变成了一个更危险的地方。艾巴赫和同事们意识到了这种倾

向，他们从一个具有代表性的样本中进行数据分析。这个样本包含1 800名18岁以上的美国公民。他们被询问，他们认为在过去的八年里犯罪率有什么变化。如果调查对象在这八年里没有生孩子，他们最常见的回答是，犯罪率下降了（事实上确实如此）。但是，如果调查对象在此期间生下了一个孩子，他们最常见的回答是，犯罪率在此期间上升了（事实上并没有上升）。

这些新父母没有意识到孩子的出生是如何改变他们对安全事务的注意力的，它改写了他们最近的经验，因而也改变了他们有关外部世界发生危险的可能性的记忆。就像作家L.P.哈特莱（L. P. Hartley）所写的那样：以这种方式，过去变成了异国他乡，我们倾向于将它浪漫化。正如艾巴赫和他的同事们指出的，几乎每一代人都相信，艺术、音乐和劳动道德，以及你可以说出来的任何事物都不如从前那么好，道德风气在败坏，现在的孩子们比20年前更受溺爱，犯罪行为更多，等等。有趣的是，历史学家已经注意到，社会朝着更糟糕的方向改变的信念几千年前就有了，而且一直延续到现在。古代的希腊人和阿兹泰克人也这样想。艾巴赫和同事们引用了伟大的法学家罗伯特·伯克（Robert Bork）对此非常著名的精辟总结：

> 只需要去听每一代人谈论他们之后的一代人，就知道我们的文化不仅在迅速地衰落，而且一直如此……毫无疑问，史前部落的长者认为，年轻一代的岩洞壁画达不到他们设定的水准。鉴于这种直线退化已经持续了好几千年，到现在我们的文化应该仅剩下砂砾和灰尘了。很明显，事实并非如此：直到最近，我们的艺术家还是比岩洞画家画得好多了。

因此，如果客观上世界并非以这些方式持续朝着糟糕的方向改变，那么如何解释这种持续和普遍存在的信念呢？艾巴赫和他的研究伙伴们怀疑，这是因为我们每个人在长大和成熟的过程中经历了许多改变。从一天到晚只玩耍到必须上学；从被父母照顾到开始需要自己处理琐事；然后，作为十几岁的青少年，我们在快餐店打工；后来，我们有了一份真正的工作，又需要付账单，每日的通勤颇有压力；最终，我们有了自己的孩子需要照顾，这比一切事情都重要。我们逐渐接触到卑鄙、自私、仇恨与背叛，而在童年时代，我们在很大程度上受到庇护，免受这些黑暗面的伤害。接着，当然了，我们年轻的力量和活力开始随着年龄衰退。还需要我说更多吗？

虽然我们可能不知道内在的转变是以何种方式戏弄意识，让它改变对外部世界的看法的，但我们确实知道自己每时每刻的情绪状态。毫无疑问，我们知道自己是高兴还是伤心，是愤怒还是感到受伤害，是平静还是焦虑。

情绪抓住我们的注意力和意识，不让它们离开。纽约大学心理学家伊丽莎白·菲尔普斯（Elizabeth Phelps）专门从事情绪和记忆的研究，她呼吁人们注意这样的事实：我们大部分的长期记忆，即当我们追忆生活时进入意识中的内容，都涉及一种强烈的情绪体验。这些曾经最近的过去变成遥远的但可以回忆起的过去，保留在我们的意识中，因为它们在当时深刻地吸引了我们的注意力。它们在某种意义上是重要的，重要到在一开始就能激发起强烈的情绪。

当我们被一种强烈的情绪紧紧抓住，例如愤怒，我们感到自己绝对是正确的，感到我们看到的是世界和其他人的真实面貌。这种感觉很容易激发我们依照这个信念行动，完全没有认识到我们处在暂时的情绪状态下。没有哪个例子比高度公开的、在全美范围内转播的史蒂夫·科波恩（Steve Coburn）的行为更能清楚地说明这一点了。史蒂夫·科波恩是2014年肯塔基州赛马会冠军加利福尼亚·克罗姆（California Chrome）的主人。他的马接着在比利时锦标赛上夺冠。三个星期后，科波恩和他的妻子在纽约贝尔蒙公园的主人包厢里，庆贺他们的马胜券在握，即将获得令人垂涎的赛马三连冠。但是，另一匹马在非终点直道上超过了克罗姆，使科波恩的希望破灭了。对于这样的一个结局，他恼火、抓狂，这都是可以理解的。但是他也很愤怒，原因是那匹赢得比赛的马并没有参加前两场比赛，因而得到了更好的休息。科波恩认为这不公平，在比赛结束后接受电视采访时，他愤怒地吼叫着，说另一匹马（和它的主人）不配夺冠，因为他们逃避了前两场比赛。在激烈的长篇大论的最后，他的妻子让他别说了，但他打断了妻子的话，坚决地说：“不，这是应该说的！”在激情燃烧的时刻，他当然会有这样的感受。但是，过了一天左右，在进一步的采访中，他说他对自己所发表的言论感到遗憾，并将其归结为当时沸腾的激情。科波恩从愤怒到平静的情绪状态，决定了他相信什么是真的——当情绪改变时，真相也发生了改变。

比起它们引发的延续记忆，情绪对我们产生的延续效应甚至更强大。它们将不同的基本动机付诸行动，例如攻击、冒险和改变所处现状的愿望——正如我们将在第8章看到的，“小心你渴望的事物”。这些无意识的动机状态能对我们喜欢的东西、思维方式和行动产生深刻的、催化剂般的，甚至是改变事物性质的影响。它们可以改变我们的生活，有时甚至能结束我们的生活。

## 囤积的情绪

2014年5月，一位邮递员在康涅狄格州柴郡一个富裕的社区注意到，路边一座房子的邮箱里塞满了邮件，这种情景令人不安。邮箱的主人是一位名叫贝弗莉·米切尔（Beverly Mitchell）的66岁的老太太，距离她最后一次

取出信件已经有两星期。因此，邮递员给警察打了电话。

在事实变得明朗之前，房子里没有人能为他们开门。警察们找到另一条进入房子的途径。事实证明，这不是一件简单的事。很多邻居都知道米切尔有囤积癖。这座房子被杂物塞满，警察无法通过正门的正常通道进入。米切尔多年来都在收集报纸和其他物品，这让她的房子变成了一个仓库，找不到下脚的路径。警察动用了一台挖土机，在房子的一侧打了一个洞，又清理了垃圾才得以进入。结果是房子的第一层已经坍塌了，需要急救管理部门和其他当地和国家部门的协助。经过三天的努力，当局在地下室发现了米切尔的尸体，那是她居住的地方。她被多年来收集的垃圾压扁并窒息了。

我住在柴郡附近的一个小城市，因此，在此事被报道之后，我很快从纽黑文的报纸上得知米切尔恐怖的、孤独的死亡。它就像我看过的纪录片《强迫性囤积症患者》（*Hoarders*）中的一集。许多人都知道，在美国，囤积癖是一个严重的问题。据《科学美国人》（*Scientific American*）报道，美国有500万到1 400万人是囤积者。在纪录片的许多案例中，整个房子一层又一层高高堆满了买来的物品，其中许多甚至没有从盒子里拿出来或使用过。在这几十个案例中，几乎每一个案例中的囤积行为都是在囤积者的生活中发生过一次创伤性事件后开始的，只有极少数不是被巨大的、与情感相关的生活事件引发的。例如，在其中一集中，一对孪生姐妹的囤积行为是在她们深爱的弟弟——一名军队士兵——在行动中被杀死之后开始的。冲动购买和囤积行为变得如此糟糕，以至于孪生姐妹必须搬出她们从小长大的家，因为城市公共健康部门认为那个地方严重危害健康。我看到同样的心理逻辑模式在我附近出现：在后续的新闻报道中，贝弗莉·米切尔的亲戚和邻居们详细叙述了她一生都和母亲一起生活在那所房子里，在母亲去世后，她开始了囤积行为。

研究人类财务和消费选择的科学行为经济学说明了情感状态是如何将基本的动机状态，如攻击和退缩付诸行动的，以及当我们做出买入和卖出决定时，这些状态反过来又改变了我们对物品的估值。对我们大部分人来说，这主要在我们购物时有意义。珍妮弗·勒纳（Jennifer Lerner）和她的同事们最先表明，在一个情境下经历的情绪，例如在观看一部令人悲伤或令人厌恶的电影场景时产生的情绪，会延续下来对第二个情境下的购买决定产生影响。在此期间，当事人并没有意识到情绪仍然在对他们产生影响。具体而言，在他们的无意识中，执着的情绪状态改变了他们希望付钱购买的商品的价值。勒纳引用了另一名诺贝尔经济学奖得主卡内曼（Kahneman）对行为经济学的贡献，即“禀赋效应”（endowment effect）。这种现象是人性中最强大也是最重要的行为经济学倾向。简单来说，我们对我们已经拥有的事物赋予的价值，比对同样的但我们并未拥

有的事物赋予的价值更高。我们的拥有“赋予”物品附加价值。设想某个人来到我的办公室，注意到我有许多咖啡马克杯（我收集了许多）。如果我请这个人给其中一个杯子，比如我的星巴克克利夫兰城市杯估价，他可能会说“5美元”。但现在另一个人进入我的房间，我把那个马克杯送给她收藏，并请她估计杯子的价值。她可能倾向于给出更高的价格，比如“7美元50美分”。在两种情况下，都同样是这个旧马克杯，但如果东西是我们的，或者我们拥有它们，我们都倾向于赋予物品更高的价值。这在实际的商业行为中有重要意义，它促使我们低买高卖。

勒纳和她的同事们在实验中表明，如果一个人最近遭遇了某种情感经历，这种基本的禀赋效应会发生改变甚至反转。勒纳关注的情绪是厌恶和悲伤。从进化的角度来看，厌恶是一种非常强大的、实用的情绪，因为它促使我们远离任何可能包含有害病菌的事物。当我们感觉到厌恶，我们希望扔掉当时我们拿着、闻到或尝到的东西。基本上，我们希望自己跑开，离它们远远的，而且要快。

那么，翻译成经济行为：厌恶会促使一个人希望以比平时更低的价格卖掉他拥有的东西，因为潜在的动机是扔掉那件东西；厌恶会使一个人以低价购买或拥有一个新物品的欲望降低。厌恶情绪降低了购买和卖出的物品的价格，因此改变了普遍存在的禀赋效应。换句话说，它会让你在商业行为中的表现糟糕。

在勒纳和伙伴们对厌恶的研究中，他们没有乱来。他们的参与者首先要观看一段四分钟的剪辑自电影《猜火车》（*Trainspotting*）中的不出名的场景。在这段剪辑中，一个男人使用了一个特别肮脏的厕所。为了让这种情绪体验更加强大（好像这还不够恶心似的），他们请参与者写下，如果在同样的场景下他们个人会有什么样的感受。然后，一些参与者得到一支荧光笔作为礼物。（如果你问我的意见，我认为他们应该得到一辆新车。）但研究的重点是，参与者对那支荧光笔如何估价。在不知道电影片段会影响估价的情况下，他们给出的卖出价格比幸运的没有观看电影片段的控制组参与者给出的更低。而那些没有荧光笔的参与者给出的买入价格比控制条件下的参与者给出的更低。厌恶同时引发了低价买入和低价卖出。

在悲伤的情况下，这种效应甚至变得更加有趣。悲伤是一种激发“改变一个人的状态”的基本动机的情绪。它在我们悲伤时有正面的意义：我们希望从悲伤状态中走出来，因此我们准备好去行动和做一些事情——真的，几乎是任何事情——只要能走出悲伤。我们只希望感觉到其他东西！在勒纳的实验中，参与者观看出自电影《天涯赤子心》（*The Champ*）的一个片段——在这个场景中男孩的老师去世了——参与者被要求设身处地地写下对此的感受。（哇，这个研究的实验对参与者来说多“棒”啊——花四分钟看一个恶心的厕所，或者看着乔恩·沃伊特死掉。而所有报酬就是一支荧

光笔？）

在预期中，悲伤的情绪会激发做出改变的动机状态。这会如何影响参与者买入或卖出他们想要或已经得到的那支荧光笔的价格呢？事实上，情绪的延续效应引发了标准禀赋效应的反转，服务于无意识的做出改变的动机状态，参与者在卖出荧光笔时没有要那么高的价钱（更低的卖出价格），但如果没有荧光笔，他们也愿意付出比平时更高的价钱来购买一支（更高的买入价格）。高买，低卖。如果这样做，你将不会在商业活动中坚持太久。这当然不是一个我们想要或故意去实践的商业模型。这样的行为是这种情绪状态产生的无意识的和非故意的影响。

很明显，你从这儿获得的信息是，不应该在悲伤的时候去购物。在悲伤的时候，你会比不悲伤的时候愿意付出更多钱买同样的东西。但是，这说起来容易，做起来难，因为人经常通过购物让自己感觉好一点。这很有意思，比如，我们很多人会通过给自己买一个礼物让自己高兴起来。然而，我们应该知道，潜在的希望做出改变的动机状态是由悲伤激发的，它驱动了购买行为。有证据表明，冲动的购物者容易情绪低落，购物能让他们感觉更快乐一点（或者至少不那么悲伤）。抗抑郁药物能有效减少购物行为，这表明，悲伤是很多冲动购物行为的根源。购买新东西可以帮助我们一时感觉好一点，但它最终会导致我们感觉更加糟糕——当我们收到账单，必须挣扎着付清它们的时候。而且还要记住，悲伤也会让我们愿意为物品付出更高的价钱。

在勒纳对悲伤的研究发表了一两年后，我注意到我常去的那家超市的扬声器播放的音乐类型改变了。到那时为止，它从来没有播放过我会主动选择去听的那类歌曲（比如我从来没有在那里听到过任何齐柏林飞艇乐队的歌曲），但整体上的风格是乐观和热情的。后来，它播放的音乐突然发生了急剧的变化。突然之间，它播放的音乐全部变成了催人泪下的民谣、悲伤的小调和弦旋律，一大串詹姆斯·泰勒（James Taylor）的歌曲。而且从那之后，一切没有任何改变，除了令人沮丧的歌曲会被更新，比如蒂姆·麦格罗（Tim McGraw）的《向死而生》（Live Like You Were Dying）。但是最糟糕的时刻是最近出现的，我的妻子发现我呆立在蔬果区，凝视着天花板。然后，她也听到了店铺在播放佩里乐团（Band Perry）的《如果我在年轻时就死去》（If I Die Young）——悲伤的和弦已经够糟糕了，但是对所有购物者来说，抒情歌曲则直白得一览无余，最起码可以说，它们是不健康和忧郁的。

我注意到沃尔玛超市也播放相似的悲伤的音乐，事实证明我不是唯一注意到这一点的人。2015年，在一次沃尔玛年度股东大会上，参会者提出了一些改善业务的计划，据《华盛顿邮报》（*Washington Post*）报道："看起来，引起最多呼声的提议是承诺扔掉店里那张显然循环播放了好几个月，

快要把员工逼疯了的CD（激光唱片）。”在店里播放的什么碟片如此令人厌恶？是什么歌曲让员工听到恶心？原来，是以悲情著称的席琳·迪翁（Celine Dion）的专辑。

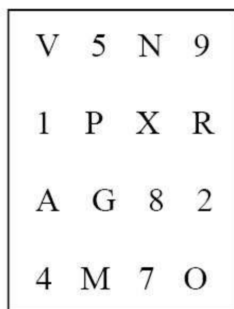
坦白说，走进商店并且注意到那里不间断地播放伤感音乐让我有点生气，原因有两个：第一，商店试图改变顾客的情绪，只为了从他们身上赚到更多钱（我认为他们心肠冷酷）；第二，考虑一下可怜的员工们（特别是十几岁的员工），他们不像购物者可以从那里出来，以后不再走进这家商店——他们必须每天连续几个小时听这些悲伤的歌曲。他们的工作条件可能会对他们的情绪和行为产生持续的、长期的影响。这让我想起柴郡那个女人的悲剧案例，她被自己购买的东西重重地压死了。

当然，爱的人离世是一件令人非常非常悲伤的事，它持续微妙地影响着死者的家人和朋友，时间长达几个月，甚至几年。如果你继续生活在和她一起居住的房子里，情况一定会变得更糟糕。每天都有线索提醒你想到她，迫使你一次又一次地意识到她已经不在你身边了。毫不减弱的悲伤可能会促使你重复购买物品，为了不断改变自己的情绪状态。如果那些最近的经历重复被唤起，会在更长的时期里持续对一个人产生影响，那么，最近的生活经历不仅会延续，而且会萦绕很长一段时间，像是无法摆脱的烦恼。最痛苦和情绪化的体验可以使个体的人生历程发生戏剧性的转变。为了做出补救，最好的解决办法不是改变一个人暂时的状态（比如购物），而是改变持续唤起丧失感的更为永久性的环境，以及它给留下的这个人带来的所有无意识的后果。

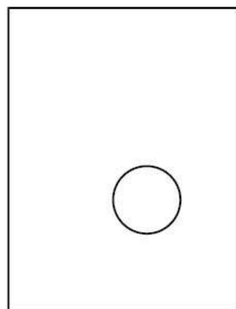
安息吧，贝莉弗·米切尔。

生活的延续是因为大脑活动的延续。所有大脑活动，无论是否与情绪相关，都需要神经突触间的化学传递，而化学变化不像电源开关一样可以瞬间打开或关闭。它们需要一些时间才能平息下来，回到初始状态。在它们平息之前，大脑中过去的点滴仍然在冒着火花并酝酿着，虽然它们实际上已经不再在你面前。我们以“意识之眼”为例来说明这一点。

1960年，乔治·斯柏林（George Sperling）进行了一项里程碑式的研究，证明了我们所谓的“视觉缓冲”（visual buffer）的存在。我们可以设想它是大脑中一种暂时的储存单元，信息从外部世界消失以后，在那里继续存在。实验者向参与者展示一个视觉刺激物，但参与者并不知道自己会被要求回忆什么，因此他们不能有意识地关注任何一个事物，而且他们不会积极地演练或有意地在意识中保留信息。此外，要记忆的项目太多了。如果你是很久以前参与这项研究的人员，你会看到下面这样的画面：





v

你首先会看到左边的画面，几秒钟后，会出现一块空白的画面，它的作用是产生一个延迟，接着第三张画面出现。在第三张画面上，有一个圆圈，它曾出现在第一张画面中的某个位置，你的任务是说出在第一张画面的这个位置上出现的是什么。通过改变延迟画面呈现的时间，斯柏林可以发现第一张画面能在参与者的意识之眼中停留多长时间。延迟的时间越短，你越可能说出正确答案，因为它仍将停留在你眼前——或者说你看到的是这样的。在斯柏林的实验中，参与者之所以能准确地做出反应，是因为他们仍然“看到”正确答案在他们眼前，即使实际上它已经完全消失了，只是停留他们的意识里而已。

卡内曼发现的另一个基本的判断偏差是启动效应的一种形式，被称为锚定（anchoring）。在一个情境中使用的特定范围的数字，会对在接下来的情境中使用的数字范围产生影响。如果首先给你看一系列学龄前儿童的照片，并要求你估计每个人的年龄，你会用使用一个数值范围，比如2岁到5岁。但是，如果首先给你看一系列高中学生的照片，并要求你估计每个人的年龄，你使用的数值范围会是14岁到18岁。然后，假如问你一系列问题，比如“有多少美国总统是在办公室里去世的”或者“波士顿红袜队赢得了多少次世界职业棒球大赛”，这两个问题的准确答案都是8。但是，比起你首先关注过高中生年龄范围的情况，如果你首先关注的是学龄前儿童的年龄范围，你将倾向于给出更低的估计值。（如果你知道正确答案，不需要猜，这个效应不会发挥作用。）在第一个任务中使用的数值范围被启动了，变得更加活跃和可得，更可能被用到下一个判断任务中。

就像我们讨论过的其他所有最近的思想和经历的延续效应一样，锚定效应在非故意和无意识的情况下运作。卡内曼指出，这一效应甚至会在非常沉重的现实生活情景中发挥作用，例如在进行服务或供应价格的商业谈判时，在法庭案件中做出金钱损失的补偿决定时，在估计未来的收入或销售

额时。甚至连荒谬的数字也起到作用并发挥延续效应，例如在一项研究中，参与者首先读到圣雄甘地（Mahatma Gandhi）活了100万年。就像卡内曼说的，你“无法控制这种影响，你对它一无所知。参与者接受了随意的或荒谬的锚定……自信地否认这一明显无用的信息会对他们的评估产生影响，然而他们错了”。

鉴于数值锚定对我们行为的强大影响，我不由自主地想，如果在其他条件完全一致的情况下，人们在95号州际公路上大体会比在40号州际公路上开车速度更快（应该有人做一个研究）。我提出这个假设，正好让我有机会来讲一个故事。

> 三位老太太因为在一条州际公路上行驶速度过慢，引起了她们后面几公里的交通阻塞而被警察拦下。“但是警官，”司机说，“限速标志上写的是20公里。”警察笑了：“不，夫人，这是20号公路，限速是每小时55公里。”然后他看了看后座，两名乘客脸色苍白，瞪大眼睛，呼吸沉重，大汗淋漓。“夫人，您后座的朋友怎么了？”他问司机。“哦，她们没事儿，警官。”她说，“我们刚从143号公路上下来。”

因此，当我们转移到其他事情上以后，生活仍然在我们的大脑中延续，而我们并不认为最近的过去对我们有任何影响。这种效应适用于我们感觉到的兴奋、愤怒、伤心等情绪，并且会影响我们彼此之间的吸引力。轻度的情绪也会延续，甚至会使我们在做出重要的财务决定时出现偏差。我们的社会遭遇，以及我们是否感到被他人接纳或排斥，这些事件的影响也会延续，导致我们会选择一碗热汤，而不是像平常那样选择吃火腿三明治。最近的经历可以让我们相信地球变暖是真实存在的问题，也可能让我们认为那根本不是一个问题。如果最近的体验足够强烈，它甚至会让我们担心身旁的行人实际上是僵尸（幸好这不会经常发生）。

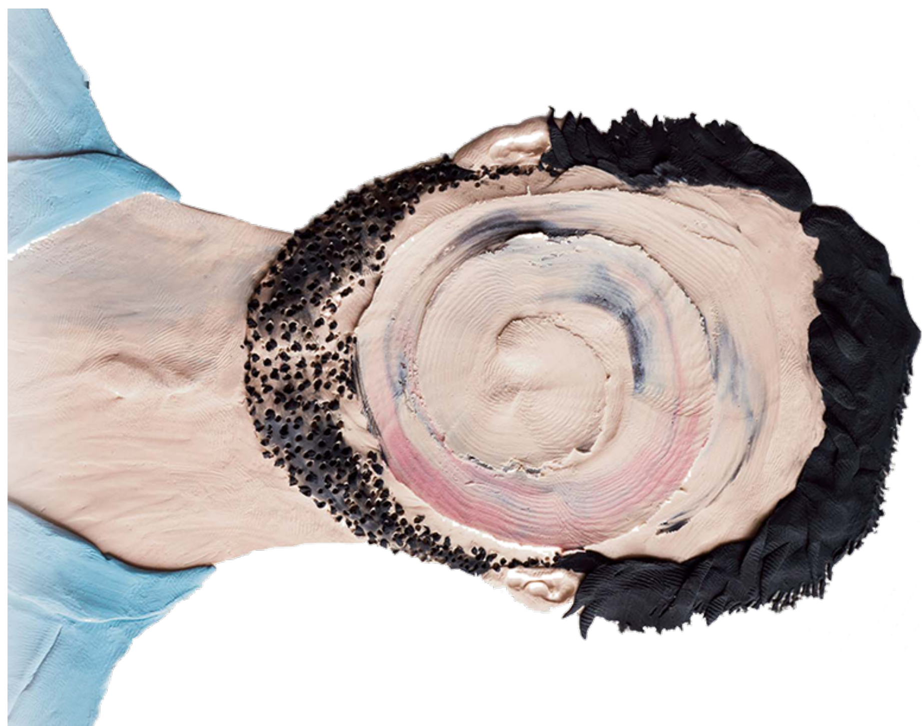
我在这一章讨论的一切内容都与此有关：最近的过去能干扰我们对当下现实的清晰认知。这种干预会让我们觉得另一个人比以前更有吸引力，让我们对别人更加愤怒，比如像在公路暴怒的经历中那样。它能改变我们的财务决策，并改变我们对重要世界议题的看法。世界改变得比我们的意识更快，而生活在我们的主观经历中比在现实中延续得更久，这使我们更容易做出糟糕的决定。我们坚定地认为，我们想的和感觉到的内容是被当下发生在我们眼前的事情驱动的，我们几乎从来没有质疑过这个假设。然而，经常是一些超出此时此地的信息在影响我们。它是过去——我们物种久远的历史，我们独特的被遗忘的婴儿时期，以及非常近的、刚刚在今天的后视镜中消失的过去。所有这些不同的昨天都是重要的，因为它们仍然影响着每个人一生中最重要的时刻——爱因斯坦认为真实存在的唯一时刻——

现在。

# PART II
# 隐藏的现在

记住，一个人的全部生命都在此刻，它短暂得细如发丝。至于其他，过去已经消失，而未来尚未出现。

——马可·奥勒留 《沉思录》



## 第5章

# 我该留下还是离开

20世纪初，大约在弗洛伊德发表了他的里程碑式著作《梦的解析》前后，瑞士神经学家爱德华·克拉巴莱德（Édouard Claparède）决定在他的一位病人身上做一个恶作剧——当然，完全是以科学的名义。

这位病人是一位47岁的妇人，她患有由科萨科夫综合征（Korsakoff’s syndrome，健忘症的一种形式）引发的脑损伤。她无法保留任何15分钟以前的记忆，虽然她的智商仍然没有改变。她对刚刚过去的事情的意识一遍又一遍地自动清除，陷入无尽循环的遗忘中。每天上午，她来到克拉巴莱德医生在日内瓦大学的办公室，并且完全不记得她之前曾经到过这里。而且，她相信自己是第一次见到这个蓄着大胡子、戴着眼镜的医生。克拉巴莱德总是热情地跟她握手，表示欢迎，而她也总是礼貌地回应，说很高兴见到他。弗洛伊德认为有独立存在的无意识心理，这位年轻的医生恰好是这一理论的“妖魔化”版本的批判者。他想知道，他的病人的健忘症是否可能不像表面上看起来的那样彻底。如果那些从意识层面被抹去的短期记忆，仍然存留在她大脑中某个隐蔽的位置呢？

一天，当这位女病人像往常一样来到他的办公室时，克拉巴莱德伸出手去握病人的手——但是他在掌心贴了一枚图钉。当女病人握住他的手时，她感觉到尖锐的疼痛——钉子刺破了她的皮肤。15分钟后，那件令人不快的事已从她的有意识心理中消失了。因此，克拉巴莱德再次伸出手来跟她握手。克拉巴莱德将从她此时的反应中获得新的见解：在有意识记忆消失以后，相对的无意识记忆是如何运作的？它是否在运作？果然，这位病人向他伸出手，但就在他们的手将要紧紧握住之前，她突然把手缩了回去。

克拉巴莱德非常好奇，他问她为什么不跟他握手。“难道一个人没有权利收回她的手吗？”她言辞闪烁地回答，变得有点焦躁不安。她给出的模糊解释不能解释她的直觉。对于如果她与这位好医生握手会发生什么事的认知，恰当地引导了她的行为，让她避免再次遭受痛苦的针刺。而且对她来说，这个反应的运作没有涉及任何有意识的意愿。换句话说，在外显记忆缺失，并对此前痛苦的握手没有任何有意识觉知的情况下，她的记忆对她的行为产生了隐性影响。她的记忆在无意识中工作，帮助她在当下保持安全，正如记忆在进化过程中所做的那样。

克拉巴莱德医生的故事略有施虐嫌疑，但很能说明问题。这是心理学对无

意识影响的现代理解的关键的第一步。而且，当代对健忘症的研究已经证明了克拉巴莱德最先注意到的情况。在1985年的一项对科萨科夫综合征的研究中，玛西亚·约翰逊（Marcia Johnson）和她的同事们发现，病人对人和物表现出的喜好和厌恶的类型与正常的参与者一样，即使他们几乎没有对那些人和物的记忆。例如：实验者向所有参与者展示一张“好人”（由虚构的传记信息描述）的照片和一张“坏人”的照片。20天后，这些科萨科夫综合征病人实际上已经没有关于传记信息的记忆了；然而，比起“坏人”的照片，他们中有百分之七十八的人更喜欢“好人”的照片。在缺乏对原因的有意识记忆的情况下，健忘症患者仍然在无意识中对之前他们遇到的人和物产生了恰当的正面或负面情感。

克拉巴莱德的小恶作剧揭示了人类意识的一个关键和原始的无意识功能。在生命中不间断的此刻里，我们不断遇到障碍，以及我们需要面对和处理的任务和事情，所有这一切完全占据了我们的意识，这种评价性的、判断“好”或“坏”的机制持续在后台运作。而我们的有意识注意力常常在别处，这种无意识监控过程帮助我们决定接受和拒绝什么，以及什么时候留下、什么时候离开。

好。坏。

是。否。

留下。离开。

这是生命终极的、基本的二进制代码。它体现了生存的基本困境——不只是对人类而言，对所有动物而言都是如此。所有形式的生命都面对这个基本的“留下或离开”的难题，即使最原始的生命形式也一样。好或坏，留下或离开，是动物面对这个世界的原始反应。亿万年的进化使“留下或离开”成为人类大脑对外部情况最快和最基本的心理反应。这个初始反应为其后的一切事物都染上颜色：好或坏，留下或离开，喜欢或厌恶，接近或回避。我们走一条路而不走另一条路。揭示这个机制到底是如何工作的，是什么让我们立即转向一个方向而不是另一个，会让我们更加明白我们为什么做我们所做的事情。有时候，复杂的核心是简单。

早在20世纪40年代，伊利诺伊大学的心理学家查尔斯·E.奥斯古德（Charles E. Osgood）就进行了划时代的研究。从根本上说，他研究的是生命的意义。我们用来表达语言和概念的含义的基本成分是什么——比如某个事物的好或坏、大或小、强或弱？为了获得调查数据，他请成千上万人对不同的“态度对象”做了许多评估，其中包括几乎任何你可以表达态度

的对象，如战争、城市或鲜花。你将对每个对象进行评价，比如你会如何形容战争，甜蜜还是痛苦，公正还是不公正，或者光明还是黑暗。不用担心你对态度对象的评价尺度会显得奇怪，你只需要根据你的感受来描述。例如，我会用残酷、不公正和黑暗这些词语来形容战争。然后，他使用一个复杂的被称为因子分析的数据技术，把所有评价归纳成一系列很小的基本要素，即我们用以感受大部分事物的潜在“成分”，我们大部分态度的基础。

经由这样的方式，奥斯古德发现事情其实很简单：我们只使用三个主要因素来组织和梳理我们意识中的事情，只要有这三个维度，就可以说明这些评价中几乎所有可变性。变量全部可以归结为E–P–A，即评价（evaluation）、能力（potency）和能动性（activity）。换句话说，就是好或坏，强或弱，以及主动或被动。大部分人会说，树是好的、强的和被动的（它们只是站在那儿不动），火车（反正对大部分人来说是这样的）是好的、强的和主动的。

奥斯古德发现，这三种描述意义的主要成分中最重要的是第一个：评价。对我们来说，词语和概念的大部分意义归根结底都与好和坏这两个变量有关，只是混入了不同的成分。第二重要的是能力，或者说强或弱。第三是能动性，或者说主动或被动。从我们（非常）古老的朋友奥兹的视角来考量，当他遭遇陌生人时，最重要的是要知道他们是否是坏人（一个敌人），其次重要的是他们有多强大（啊，不妙），最后是他们的能动性——快速的、健康的和可移动的（唉，他陷入困境了）。

但是，首要的是，我们需要知道外在的“某物”是好是坏，跟我们站在一边还是与我们对立——我们需要立即知道这一点。1949年，奥斯古德出版了关于这一研究的主要著作。10年后，纽约美国自然历史博物馆的馆长T. C. 斯奇内拉（T. C. Schneirla），发表了一篇有影响力的论文，对比了从最简单的单细胞草履虫一直到人类的所有动物。他发现，从最简单的到最复杂的所有动物，对好或坏的事物，都有基本的接近（approach）或后退（withdrawal）反应。把食物来源（一些糖）放在草履虫附近，它会接近糖；把一小截电线放在它旁边并施加轻微的电击，它会移开。斯奇内拉展示了从动物世界一直到人类婴儿，所有动物都有两种基本的反应选择。

如果好–坏，接近–后退是动物对世界最基本的反应，那么就很容易明白，为什么奥斯古德的研究揭示了评价好或坏是我们所有关于世界的概念的最基本的意义。今天，我们每个人的内在都有人类物种整个进化历史的残留。那时候，单细胞生物对世界上其他生物的原始第一反应，在现在的每一个当下时刻，也是我们对于经验的第一反应。在非常非常漫长的历史中最先出现的，也是在短暂的此刻最先出现的。尽管我们从原始的单细胞动物进化到今天，最终发展出了所有令人惊叹的机制和系统，但最初的问题

仍然存在于我们的核心。

## 我应该留下还是离开？

当我们不断投身于复杂的现代活动，例如和朋友一起外出，获知最新新闻，完成工作，但我们仍然依赖于原始的、基本的对行为的区分。我们必须做出决定，对于我们遇到的每个刺激物（人、物、情景）：是否要说“是”并接近它们，同时判断它是否对我们有利，或者至少不会危及我们的安全；或者对刺激物说“不”，并与它保持距离。

我们既在有意识中也在无意识中一次又一次做出这些盘算，但经常是无意识的部分首先出现，就像出现在我梦中的象征性的短吻鳄的肚皮。克拉巴莱德的病人的情况也是如此，因为她没有有意识的记忆可以帮助她做决定。而对于非遗忘症病人来说，也是如此。在许多案例中，有意识的思维扮演的角色是事后解释者，努力为一个判断赋予意义，就好像我们已经确定地“知道”，我们做出的评估似乎是一个无可争议的事实。之前我讲过我在研究生院的故事，我的导师罗伯特·扎荣茨请我到他的办公室，给我看一些抽象艺术的博物馆名信片，问我喜欢哪些画，不喜欢哪些画。我能迅速并自信地指出我喜欢的（我偏爱康定斯基——他是一个很棒的岩洞画家）。但是，当后来鲍勃[注]问我原因时，我犹豫着吞吞吐吐地说出一些关于色彩和形式的理由，面对我的无措，鲍勃只是笑——我明显给不出什么真正的好理由。

正如这句老话所言：“我对艺术所知不多，但我知道我喜欢什么。”

20世纪70年代末期，鲍勃在做关于单纯曝光效应（mere exposure effect）的重要工作。从根本上说，这种效应是一种倾向：我们遇到新事物的次数越多，就越喜欢它们。他的研究再次表明，仅仅由于一些事物更加频繁地出现在我们面前，我们就会更喜欢它们，即使我们意识不到自己曾经见过它们。例如，在玛西亚·约翰逊（Marcia Johnson）的研究中，科萨科夫综合征患者后来表现出这种偏好：比起看到次数更少的其他事物，他们更喜欢看到次数更多的新事物，即使他们不记得从前曾经见过这些事物中的任何一个。

扎荣茨对单纯曝光效应的研究是重要的，原因有很多。第一，它展示了我们如何在没有任何意图的情况下，仅仅基于经验出现的频繁程度和常见程度，无意识地发展出喜欢和偏好。这完全具有适应性的意义，因为我们越频繁地遇到那些对我们没有伤害的事物，就越喜欢它们并越多地接近它们（留下）。单纯曝光效应只适用于在事情没有问题时形成一种留下来的默

认倾向。（如果事情不妙，比如，世事难料，一条蛇从溪边一片美丽的草地里跃向我们，这个体验就完全超出了单纯曝光效应的适用范围。注意，只需一次小小的针刺，就足以使克拉巴莱德的病人不再跟他握手。）

第二，单纯曝光研究展示了我们的喜好和厌恶是如何独立于任何有意识的推理或回忆在当下即时发生的，比如我在鲍勃的办公室对艺术卡片的即时反应，还有他在单纯曝光研究中的发现，以及约翰逊在遗忘症病人身上的发现。我们大部分的情感性（或评价性）系统［affective（evaluative）system］在意识之外运作。就像梦中的短吻鳄告诉我的，在我们发展出一种更为深思熟虑的方式做出评价之前，“是–否”系统首先出现在我们的评价中。

在1980年扎荣茨那篇有影响力的论文《偏好无须推理》（*Preferences Need No Inferences*）发表之前，研究者相信，我们所有的态度都是缓慢的、通过深思熟虑的有意识推理过程。扎荣茨的观点却与此相反，他认为，在没有事先对事物进行认真思考之前，我们对它们经常有即刻的情感性反应，就像是对绘画、日落、饭菜及其他人的反应。他的观点在几年后引发了态度研究领域的一个变化，这主要是因为印第安纳大学的一位年轻教授罗素·法西奥（Russell Fazio）最初对“自动态度”的研究。

在20世纪中期的很长一段时期里，对态度的研究在某种程度上陷入混乱。这主要是由于态度研究中预测实际行为的追踪记录很薄弱。毕竟，早在20世纪30年代，最初开始测量态度的主要原因是为了能够预测行为。然而，许多早期研究显示，人们在回答态度问卷时持一种说法，但在做事时采用的完全是另一种方式。例如，你在一张纸上写下将捐钱给慈善机构是容易的，但要让你拿出旧皮夹写张支票就困难一些。重要的问题很快变成了什么时候态度能预测行为，什么时候它们不能？

接着，法西奥在1986年提出：可能只有一些态度能够预测行为，而不是所有态度都能预测行为；我们的一些态度可能比其他态度更强烈、更重要。我不喜欢花生酱，在任何情况下我都不会吃；我也不喜欢煮熟的胡萝卜，但如果它们在我的盘子里，我就会吃掉它们，这不是什么大事。法西奥做出推理：强烈和重要的态度会对我们的实际行为有更持续和稳定的影响。那么问题来了，你如何区分强烈并重要的态度与弱的、不那么重要的态度？法西奥继续推理：无论什么时候，当我们在环境中遇到相应的态度对象，强态度会立即并自动出现在意识中。换句话说，如果我们喜欢或厌恶某样事物的事实能不假思索地出现在我们的意识中，它就会对我们的行为产生更大的影响。他推测，那些迅速出现在意识中的态度就是强态度，就像我对康定斯基的明信片快速做出的正面反应，而那些需要更长时间来表达的，是我们的弱态度。

为了衡量一个人的态度强弱程度，他请参与者在将近100个普通物品的名字出现在他们面前的显示屏上后，尽快在电脑上（在20世纪80年代，电脑是一种新的令人兴奋的研究工具）按下“好”或“坏”的按钮。例如：当他们看到“生日”、“厨房”和“篮球”（这项研究是在印第安纳大学进行的，毕竟，印第安纳州人对硬地球场的热情明显是一个原因）时，倾向于很快说“好”；当他们看到“希特勒”、“监狱”和“金枪鱼”（实际上我喜欢金枪鱼，所以我从来没有真正理解这一点）时，会很快说“坏”；但是，总体而言，对于更为中性的，不涉及情感的词语，如“日历”、“砖块”或“黄色”，他们会花更多时间去判断“好”或“坏”。

法西奥和他的同事们接着选择了让人们最快做出反应的词语（这些刺激的科学术语是“态度对象”）——他们的强态度——和让人们最慢做出反应的词语——他们的弱态度——并将它们运用到实验接下来的部分。实验接下来要测试的是，当在屏幕上逐个看到这些词时，参与者对它们的态度是否立即、自动变得活跃。态度对象词语，例如“蝴蝶”，会首先出现在显示屏上大约四分之一秒，这一时间太过短暂以至于参与者无法停下来并有意识地决定自己是否喜欢这个对象。然后，显示屏上会呈现第二个词语，这是一个形容词，例如“很棒的”或“可怕的”，所有参与者要做的是按下“好”或“坏”按钮，以表达这个形容词是褒义还是贬义。

法西奥提出的这个新方法被称为情绪启动范式（affective priming paradigm），它的逻辑非常简单明了。如果第一个词，例如“蝴蝶”自动激发了“好”或“坏”的反应，那么，当要判断第二个词如“很棒的”是好还是坏的时候，这个反应已经被启动并准备说出。如果态度启动自动给出的反应恰好是对接下来的形容词正确的反应（就像在“蝴蝶”–“很棒的”的例子中），那么那些反应会更迅速。如果它给出的是错误的反应——例如，如果“蟑螂”出现在“很棒的”之前——那么那些的反应速度会变慢，因为参与者已经被启动了而且准备好说“坏”，而现在必须遏制这个冲动，改说“好”（正确答案）。

但是，只有在第一个态度立即、自动地变得活跃时，这种情形才会发生。法西奥表明，这就是一个人的强态度的表现。例如，“啤酒”无意识地启动了“美丽的”，而“事故”无意识地启动了“令人厌恶的”——然而，启发弱态度的，像是“砖块”和“角落”这样的词语，不会立即让态度变得活跃。

完全出于巧合，在法西奥发表对自动态度的研究的同一年，另一位年轻的很有前途的研究态度的学者，雪莉·柴肯（Shelly Chaiken）加入了我所在的纽约大学心理学系。在她来到这里不久后的一天，在她的办公室里，我们决定一起开始一项新研究。我们想，应该研究什么呢？嗯，好吧，她是一个研究态度的学者，而我是一个研究自动性的学者，那么我们研究自动态度好不好？你可能会说，这还用动脑子吗。

雪莉和我在心理学研究之外还有一些共同的兴趣，所以，当我们在心理学大楼的走廊里打高尔夫球，以避免吓到研究生们时，或者在用每个月从伯克利（她从前生活的地方）购买的毕兹咖啡豆做现磨咖啡时，我们设计了一些研究，目的是更好地理解自动态度效应。我们对情绪启动效应的普遍性感兴趣。它确实出现在最强的态度（人们对态度对象做出好或坏的判断最快）上，不出现在最弱的态度（人们对态度对象做出的反应最慢）上，而所有那些处在中间范围的态度（大部分的态度）呢？这种效应是否只发生在少数最强态度上，还是发生在除了最弱态度以外的所有态度上？以及它是否只在人们刚刚思考过那些态度之后发生，就像他们在法西奥实验的第一部分程序中所表现的那样？这些问题的答案将决定，我们对于这些效应在真实生活中发生的频率的预测。

其他领域的研究让我们有更好的理由相信法西奥的基本观点：在斯奇内拉的描述中，基本的“接近–回避”反应涵盖了整个动物王国；奥斯古德的研究表明，相当多事物的意义中都有“好–坏”的评价维度；我的导师鲍勃·扎荣茨展示了“不假思索的感受”。还有，雪莉和我在思考，在法西奥的实验程序中，有意图的、有意识的评价过程可能对他所获得的研究结果起到了重要作用。因此我们期待并预测，如果去掉那些有意的、有意识的评价过程，会减少甚至消除明显的无意识效应。

孩子，我们错了。事实完全相反。让我们惊讶的是，我们努力了几年，剔除那些可能由于疏忽而影响实验程序结果的因素，以“消除”这个效应，但我们不断发现，这一效应比从前更强而且更普遍了。在第一个态度表达任务（在这个任务里，研究对象要尽快说出那些事物是好是坏）和第二个任务（这个任务测试态度是否自动出现）之间，我们会等待几天。在此期间，这一影响对全部对象都发生作用，甚至对那些激发最弱态度的对象也一样，也包括最强的和所有处在中间水平的态度对象。然后，我们改变了测试态度是否自动出现的任务，去掉了“好”和“坏”按钮，请参与者只是大声说出第二个单词。我们再一次发现了自动态度效应，而这一次在所有态度对象上都发现了这一效应，包括那些产生强态度的对象和产生弱态度的对象。令人吃惊的是，看起来，一切事物，我们使用的所有对象，在这些更严格的条件下，都被做出好或坏的评价。毕竟，我们设计的这些条件是为了比法西奥和他的同事们的原始实验更准确地模拟实验室之外的世界。新的条件更准确地捕捉到，在现实世界遇到这些对象时，在不做任何有意识的、有意图的思考的情况下，发生的“纯粹”效应。

我们心理的无意识工作向我们发送关于什么时候留下，什么时候离开的信号。这项工作不仅针对我们强烈的喜好和厌恶，而且也针对我们最温和与最无足轻重的观点，以及这两个极端之间的那些态度。事实上，对于任何事物，如果我们越多地消除研究任务中有意识和有意的方面，这一效应就

会变得越强烈和越普遍，而不是相反。现在，距离最初的研究，以及雪莉和我开始对这一效应的研究已经过了几十年。令人高兴的是，25年来，世界各地许多实验室的进一步研究证实了我们的发现，而这个发现在当时是非常惊人的（特别是对我们而言）。

我的短吻鳄朋友，如果它真的存在，面对这个结论，会笑起来并点点它那绿色的布满牙齿的头。对一切事物的无意识评价确实是一种非常古老和原始的反应，它在我们发展出有意识的和有意图的思维模式之前存在了很久。因此，当我们移除了那些任务中的有意识成分，像雪莉和我在一系列研究中所做的那样，只留下无意识的机制，态度效应会表现得比之前更加清晰。毕竟，在几百万年以前，在任何有意识的、刻意的思维（或者任何其他想法）出现之前，无意识进化出接近或后退反应的目的是保护我们。

## 推和拉

许多年前，奥斯古德的一名伊利诺伊大学的研究生，安德鲁·苏拉（Andrew Solarz），测试了人们对事物做出的好坏评价与相应的手臂运动反应（接近或后退）之间的关系。这项研究是在电脑出现之前进行的，那时大多数心理学实验室有一个机械工厂，在那里技术人员会创造出令人惊叹的装置，使心理学教授能够检验他们的理论。这些装置经常包括许多电线、管道、刻度盘和杠杆，足以让弗兰肯思坦博士（电影中的科学怪人）感到羞愧。有时，技术人员需要几个月甚至一年时间来制作这些装置。苏拉让机械工厂为他制作了一个独创的杰作，用以检验他的假说。在他的实验中，他通过一个安装在反应杠杆上的展示盒子向参与者依次展示词语。机械装置将会将一张印着大写字母词语的3英寸×5英寸（7.6厘米×12.7厘米）的索引卡片扔进盒子上的一个槽区（在杠杆的顶部，在参与者手握杠杆位置的上面），如此一来参与者就会看到这张卡片，与此同时，一个电子计时器会启动。接着，参与者根据指示，尽可能快地推或拉杠杆。这个装置就像一种科学老虎机。

一些参与者得到指示：如果他们喜欢卡片上出现的对象（如苹果、夏天），就将杠杆拉向自己；如果不喜欢卡片上出现的对象（如炎热、寒冷），就将杠杆推离自己。另一些参与者得到相反的指示：如果不喜欢就将杠杆拉向自己，如果喜欢就将杠杆推离自己。在试验结束的时候，他计算了参与者在四种情况下——推表示“好”时，推表示“坏”时，拉表示“好”时，拉表示“坏”时——花费的平均时间。

他发现，事实上，参与者用推开杠杆表示“坏”比用拉近杠杆表示“坏”的速度更快，用拉近杠杆表示“好”比用推开杠杆表示“好”的速度更快。看到不喜欢的词语把杠杆推开让人联想到小草履虫从带电的电线旁挪开，看到喜

欢的词语把杠杆拉近让人联想到这个单细胞生物向食物靠近。当然，苏拉的参与者在无意识中以同样的方式行动，他们立即做好准备增加而不是缩短他们与不喜欢的事物（即使它只是一张索引卡片上的一个词）之间的距离，同时也立即做好缩短而不是增加他们与喜欢的事物之间的距离。当看到词语时，他们会立即产生喜欢或厌恶的感受，同时这种感受也会立即引发他们的手臂肌肉做好准备以做出恰当的运动。实际上，他们意识中的"好–坏"开关更多地是为了让他们的肌肉为留下而不是为离开做好准备。

在纽约大学30多年后，马克·陈（Mark Chen）和我打算在电脑显示和计时技术的帮助下重复苏拉的研究。然而，我们仍然必须请机械工厂的人制造反应杠杆，就像苏拉所使用的——一个3英尺（约0.9米）长的树脂玻璃棒，底部连接一个电开关，并与电脑输入端口相连。我们的第一个实验是复制苏拉的研究，我们的发现和他的完全一致。但是，正如在他的原始实验中那样，我们的参与者是有意识地和有意图地将每个对象分类的，因为这是他们按指示去做的。当参与者不曾有意识地考虑自己是喜欢或是厌恶某个对象时，推拉效应是否还会发生？

因此，在马克和我进行的第二个实验中，每当一个词语出现在电脑屏幕中央时，我们就让参与者尽可能快地移动杠杆，就像早期的一个很初级的电脑游戏（比如Pong游戏）。每当一个词语出现在屏幕上，参与者需要尽快移动杠杆来消除它。他们有时需要推杠杆，有时需要拉杠杆。再一次，他们看到坏的事物时推得更快，看到好的事物时拉得更快，而不是相反，即使他们完全没有试图对任何事物做出评价。

按照逻辑，下一步要假定，我们可能对于人——最重要的"态度对象"——也有那些基本的、原始的"接近–后退"反应。米歇尔·斯莱皮恩（Michael Slepian）、娜丽妮·阿姆贝贝和他们的同事们的研究说明了这一点。他们使用推–拉杠杆设计，请他们的参与者在看到面前的电脑屏幕上显示的照片时尽快做出推杠杆或拉杠杆的反应。参与者被告知，他们的任务是，如果看到房子的照片就朝一个方向移动杠杆，如果看到人脸的照片就朝另一个方向移动杠杆。因此，参与者认为他们的任务是将照片按照人脸和房子分类。研究的技巧在于，人脸的可信任程度是不同的——它们曾单独经过其他人的评估，因此，展示给参与者的人脸有看起来不可信任的，也有看起来可信任的。（我们将在下面更详细地描述人的面部的惊人力量。）而且，参与者确实对可信任的人脸更快做出接近（拉）运动，对不可信任的人脸更快做出回避（推）运动，所有这些都是在无意识中完成的，因为参与者的有意识任务与判断人脸的可信任程度无关。

今天，这一基本的接近或回避效应被应用于帮助人们在生活中做出积极改变方面——改变负面行为倾向，如种族主义态度、酒精成瘾和药物成瘾。

加拿大心理学家凯莉·川上（Kerry Kawakami）和她的同事们请白人参与者在看到一张黑人的脸时做拉（接近）操纵杆动作，在看到一张白人的脸时做推（回避）操纵杆动作，他们对几百张人脸做了这样的操作。然后，通过内隐联想测试程序测量，参与者对黑人的自动和隐性态度变得更加正面。朝一个方向而不是另一个方向移动手臂，事实上改变了他们的无意识种族态度。在另一项研究中，川上和同事们展示了，手臂做出接近动作不仅能改变人们的种族态度，而且还能改变人们对黑人的实际行为。实验者请参与者对无意识中出现的一系列黑人面孔做出接近运动，他们甚至没有意识到自己曾经看到这些面孔，然后，比起那些没有做出接近运动的参与者，他们在等候室里坐得离黑人更近。对于减少日常生活中的种族主义，这种方法看起来可能不是非常有实际操作性，但是它确实展示了我们远古的无意识评价系统对现代社会态度和行为产生的潜在力量——有趣的是，它也展示了我们是如何运用内在进化而来的无意识倾向推翻我们已经获得的文化无意识倾向的。

由这一接近–回避系统发展出的另一个正面用法是帮助酗酒者戒酒。阿姆斯特丹大学的雷努特·威尔斯（Reinout Wiers）发展出一种减轻酒精和其他成瘾的方法。他请希望停止喝酒的病人连续两星期每天来到他的办公室。他们会执行一项简单的用时大约一小时的在电脑上完成的任务。他们需要将屏幕上的照片按照景观（更宽）格式或肖像（更高）格式分类。训练的关键部分是，他们在做出反应时是推还是拉杠杆。这一系列照片是被提前安排好的，因此当病人看到照片上出现与酒精相关的对象，如瓶子、开瓶器、马克杯、葡萄酒杯时，总是恰好要推杠杆。（在控制条件下，一组不同的病人做了相同的任务，但没有看到任何与酒精相关的照片。）

这个“推开”酒精相关对象的用意是增加这些病人对酒精的回避动机。它非常成功。根据内隐联想测试测量的结果，通过在两星期里推走酒精相关对象的照片，病人对饮酒的无意识态度从正面变为负面。更为明显的是，对这些病人进行长达一年的跟踪后，他们的复发率（46%）比控制组里没有推走酒精相关照片的病人的复发率（59%）低得多。结果不是完美的，复发率不是零。但是，要知道这两个百分比之间的差距代表着拥有真实的家庭和真实的工作的真实的人，他们没有酒瘾复发重新开始喝酒，而如果没有经过这样的训练，他们是会复发的。威尔斯和他的团队使用了我们关于无意识动机的科学知识，给希望在生活中做出重要改变的人带来实际的帮助，而那些改变，是无法仅仅通过良好意愿实现的。

## 名字里面有什么

我一直热爱驾驶，我一共自驾穿越美国6次。在美国本土的所有州中，我唯一没有自驾穿越过的是北达科他州，而完成这次自驾高居我的人生目标

清单榜首。我也一直都是赛车迷。像许多同时代的人一样，我是在每个美国将士阵亡纪念日在收音机上听着印第安纳波利斯500英里（约805千米）大奖赛长大的。从前，我的父亲和我一边在房子或院子里工作，一边用一个半导体收音机听这个节目。因此，后来我变成一个赛车迷一点也不令人吃惊。自从2002年伟大的吉米·约翰逊（Jimmie Johnson）初出茅庐，他就变成了我最喜欢的赛车手，他曾经七次夺得冠军。而我的妻子莫妮卡，支持丹尼卡·帕特里克（Danica Patrick），一位世界级的赛车手，她勇敢打破了赛车比赛的玻璃天花板（在此之前她打破了印第赛车的纪录），她是历史上最成功的女性赛车手。

对于我们为什么最喜欢这些赛车手，虽然我们都能给出令人信服的、完全理性的理由，但请注意我们的名字和他们的名字。约翰（John）喜欢吉米·约翰逊（Jimmie Johnson）（他在此之前喜欢Junior Johnson），莫妮卡（Monica）喜欢丹妮卡（Danica）。我们的名字拥有共同的发音和首字母，魔法就是从这里开始的。（我的妻子有一个好得多的理由，因为丹妮卡是唯一的女性赛车手——而这仍然也是一个相似之处。）这种现象被称为“姓名字母效应”（name-letter effect），在20世纪80年代被发现，揭示了偏好的另一个重要的无意识来源。我们倾向于接纳“像”我们的人，即使这份喜爱的原因非常随意，就像我们的名字一样——它甚至不是我们自己选择的，或者像是一个共同的生日——这个日期是完全不是我们能够决定的。

鲍勃·扎荣茨展示了我们无意识喜欢上某种事物的一种途径是对它变得熟悉，而另一种喜欢上某种事物的途径是它与你相似，即使那些相似之处在客观上是没有意义的。回顾第1章里远古世界奥兹的故事和人类经常彼此杀戮的事实，我们的祖先为了自我保护以家庭的形式团结在一起，后来又以家庭为单位组成部落。认出自己的族人是一个很好的事关生死的评估依据，并据此决定说“是”或“不”。在那时，一个人跟你相似基本上是一件好事。现在，我们飞速回到现代世界，如果某个人或某种事物，跟我们自身或我们的身份拥有共同特征，那么我们通常会对那个人或事物有正面的感受。但是，这是一种从很久之前进化而来的倾向。我们通常没有意识到，至少一开始没有意识到，我们产生正面感受的真实原因。而且，我们一定没有意识到它对我们的重要决定、目标和动机有多么强大的影响。研究者发现并总结了这种正面感受的效应，并将其称之为“内隐自大”（implicit egotism）：我们不知道我们喜欢与自己相似的人或物（即使只是表面上相似）的真实原因。

通过对大型公共记录数据库的统计检查，如2000年美国人口普查、1880年美国人口普查、1911年英国人口普查（目前全部在线可查），以及其他类似资源如Ancestry.com，心理学家布雷特·佩勒姆（Brett Pelham）、约

翰·琼斯（John Jones）、莫里斯·卡法洛（Maurice Carvallo）和他们的同事们发现了人类行为中一些相当惊人的模式。

首先，居住在肯塔基州（Kentucky）的名叫肯（Ken）的人，居住在路易斯安那州（Louisiana）的名叫路易斯（Louise）的人，居住在佛罗里达州（Florida）的名叫弗洛伦斯（Florence）的人和居住在佐治亚州（Georgia）的名叫乔治（George）人（这只是一小部分例子），其人数与按照随机概率应当出现的人数（通过比较这个名字总体上的流行程度和居住在这些州的总人数）不相称。可能的原因并不是他们出生在那里所以更有可能以这个州的名字命名。他们可是搬到那里去的。他们选择了那个州，而不是所有其他本来也可以选择的州。其他研究证明：名叫卡尔（Cal）和特克斯（Tex）的人，搬到与他们的名字类似的州的人数与按照随机概率应当出现的人数也不成比例；居住在街道名与他们的姓相似的街道上的人数与按照随机概率应当出现的人数，也不成比例，例如希尔（Hill）或帕克（Park），华盛顿（Washington）或杰斐逊（Jefferson）。

共同的姓名字母（特别是首字母）也影响职业选择：名叫丹尼斯（Denies）的人成为牙医（dentist）的人数与按照随机概率成为牙医的人数不成比例，拉瑞斯（Larrys）成为律师（lawyers）的概率也比随机概率更高。同时，姓名以字母H开头的人更可能拥有一家硬件（hardware shop）商店，姓名以字母F开头的人更可能拥有一家家具店（furniture shop）。在11种不同的工作中，从事与自己的姓氏重合的职业的人数与随机概率相比不成比例，例如：Barber（理发师），Baker（面包师），Foreman（工头），Carpenter（木匠），Farmer（农夫），Mason（泥瓦匠），Porter（搬运工）。这个效应发生在1911年的英国和现代的美国。姓名字母效应在11种职业里都有体现。例如：有187个名叫Baker的人真的成为面包师，如果根据随机概率，应该只有134人（同时考虑名字的出现概率和职业的出现概率）；而在名叫Painter的人中，有66个人真的成为画家，而根据随机概率应该只有39人；在名叫Farmer的人中有1 423个人真的成为农夫，而根据随机概率应该只有1 337人。通过这些数字我们可以发现，这不是非常明显的效应，确实也有许多叫Painter和Farmer的人在从事完全不同的其他工作。但无论如何，姓名的重要影响都是令人瞩目的。这个效应在统计学上是可信的，甚至在控制和排除了怀疑者提出的另一些解释如性别、种族和教育水平时，仍然有效。

现在，我们来看看生日。在此，一个人的生日同样对一个人选择伴侣有非常显著的重要影响。与和自己出生日期相同的人结婚的人数与按照随机概率应该出现的人数不成比例。以俄亥俄州的萨米特县为例，从1840年到1980年，这里有50万例婚姻：不看月份，只看出生日期，人们与出生日

期相同的人结婚的概率比随机概率多出6.5个百分点；不看日期，只看出生月份，人们与同月份的人结婚的概率比随机概率多出3.4个百分点。当研究者在整个明尼苏达州范围内考察从1958年到2001年的记录时，这个效应再次出现。在明尼苏达州，人们与相同出生日期的人结婚的概率比随机概率高出6.2个百分点，与相同出生月份的人结婚的概率比随机概率高出4.4个百分点。

我自己也曾屈服于这一效应。我很清楚自己是齐柏林飞艇乐队的死忠粉，回到1969年的秋天，我14岁的时候第一次在WLS（一个当时的音乐电台）芝加哥站听到那首《负心人》（Heartbreaker）。从那时开始，我对他们的音乐总是有一种亲切感，特别是对于主音吉他手吉米·佩奇（Jimmy Page）。为什么呢？我们有什么共同之处？并不多。我从来不会弹吉他，而他是个神童，后来又成为吉他天才，长相就更不必说了，而且他是英国人。答案是什么？我们的生日日期是一样的。对此，我有一种奇怪的、明显不恰当的骄傲。至少有一点很清楚，我不是唯一一个感觉到这种亲切感的人！

10年前，在我的研究领域，一个运用无意识的联系让一个人发生自我改善的振奋人心的现实实证发生在一所高中。在一学年刚开始的时候，耶鲁大学的研究者让数学成绩很差的学生读了一篇虚构的《纽约时报》文章。文章的内容是关于另一所学校的一名学生赢得了一项数学大奖。在文章的顶部有一个人物简介栏，在那个栏目里，班上的一半学生看到获奖选手的生日和自己的生日是一样的，虽然并没有提到这个事实，而另一部分学生看到获奖选手的生日和自己的生日是不一样的。这就是实验者所做的全部，通过这样一个小的、微不可见的调整，为学生创造了一个与自我身份的联系。

在次年五月该学期结束的时候，研究者查看所有参与研究的学生的最终数学分数。瞧，那些与获奖者生日一样的学生获得的分数明显高于与获奖者生日不同的学生的分数。那些与获奖者生日一样的学生感到自己跟获奖者更相似，这样的感受延续到他们对自己的数学能力的信念上，这对他们在学年剩余时间里的努力水平有着积极的影响。

几年之前，在我的女儿上三年级时，她班上的孩子们玩神秘圣诞老人的游戏。他们都在纸上写下三样自己最喜欢的事物，作为选择礼物的参考，每个孩子都从盒子里拿出一张另一个孩子写下的清单。和我女儿一起玩神秘圣诞老人游戏的学生，他的最爱是皇家马德里足球队，他第二喜欢的是“数学”。他是班上唯一一个将“数学”作为最喜欢的事物之一写下来的学生。这个特别的学生甚至用他的方式要求他的礼物与数学有关系。

他的名字是什么？当然是马修（Matthew）注啦。

## 脾气暴躁的猫和能干的政治家

还记得电影《小鬼当家》（*Home Alone*）吗？还记得里面那位叫老马利的邻居吗？他看起来很凶，但后来证明他是友好善良的。

外貌是有欺骗性的。我女儿的小学里有一位看起来很暴躁的图书管理员，她和所有其他一年级的学生都很怕这位图书管理员。直到有一天，这位图书管理员来到她面前，跟她说喜欢她的靴子。突然之间，我女儿对这位图书管理员的印象彻底变好了。重要的是一个人的行为，而不是他们的脸。当然，我们在智力层面都知道这一点，但是，我们从一个人的面部得到的印象，特别是第一印象，却很难动摇。我们并非像自己认为的那样，可以只根据人的面部就能判断他是什么样的人。只是我们感觉自己对他们的看法是绝对是正确的。

有一个体重约为15磅（约6.8千克）的社交媒体明星，它从来没说过或写过任何内容，它总是在拍照片。它有四条腿。不爽猫（Grumpy Cat）对我们来说很有趣，因为它看起来总是非常不爽。有趣之处在于，我们知道它只是一只猫，它意识不到自己表现出来的样子，而且最有可能的是，它根本不是真的不爽。它只是有一张看起来不爽的脸。在这儿提到不爽猫的原因是，如果我们只根据一个人的脸来判断他的个性，就像是把他的脸当成了了解他情绪状态的窗口。我们遇到一个人，他的脸上习惯性带着生气的表情，但是这并不意味着他总是在生气。（猫也同样如此。）我曾在社交媒体上读到一个朋友发表的粗野言论，他仅仅根据照片来评价一位他从来没有见过的、对人家一无所知的女性，说她一定是个不好的人。另一位智慧的朋友说："虽然她天生长了一张臭脸，但并不能说明她不是一个很好的人。"

你会记得，达尔文认识到在进化过程中主要通过面部表情与其他人进行情绪沟通的适应性价值。这是最早的一种——也可能是第一种——人类彼此间沟通的方式。进化心理学家约翰·托比（John Tooby）和勒达·考斯米德（Leda Cosmides）让我们注意到一个有趣的事实，脸部肌肉是人体肌肉中唯一直接将骨骼和皮肤连接在一起的肌肉。为什么会这样？因为我们的骨骼是用来使身体部位移动的，只有存在这个直接的连接，我们的脸部肌肉才能运动。为什么只有脸部而不是身体的其他部分？因为脸部是我们被其他人看得最多的部分，人们通过看我们的眼睛知道我们在往哪里看，通过看我们的嘴巴来理解我们说的话，等等。换句话说，我们的脸部是在进化过程中经过特别设计的，使我们可以通过其展示情感，这样其他人就可以看到。

我们生来就有通过人的面部表情来读取一个人的情绪状态的能力吗？我们生来就毫不怀疑地信任其他人的面部传达给我们的信息吗？达尔文认为，我们非常信任面部表情，因为我们知道情绪是很难伪装的。确实，相关的脸部肌肉很难自发运动。我们的祖先必须信任其他人的面部表达的信息，因为他们的生命经常有赖于快速打量并评估他们遇到的人。我们再一次回想起几千年前在高山隘口被谋杀的可怜的奥兹，正如托比和考斯米德所言："鉴于在古代世界有被谋杀的风险，知道某人是否可接近和友好，将是一个真正生死攸关的判断。"那么，你可以做出预期，在今天，我们周围人的面部表情仍然是环境给予我们的关于应该留下还是离开的最强大的信号。现代研究证实，我们在相遇的一瞬间就能对一个人是敌是友（留下或离开）做出非常迅速的评估。而且，这些印象是如此强大——我们如此相信这一瞬间的评价——以至于它们可以影响像政治选举这样的重大事件的结果。

亚历山大·特多洛夫（Alexander Todorov）是普林斯顿大学的心理学家和神经学家，专门研究人类对面部的即刻反应。在他的早期实验中，他请参与者仅根据面部对人们做出个人评价。实验者向参与者展示了70个业余演员的面孔，他们是20岁至30岁的男性和女性，让参与者对每个人的吸引力、可爱程度、能力、可信度和攻击性进行评估。这些研究证明了达尔文和艾克曼曾经的结论：评价者在对所有被评估的面孔的五种特质做出个人评价时，取得了高度一致的结论。每个人以非常相似的方式"读取"每张面孔。参与者的大脑以闪电速度得出了个人评价。面孔在屏幕上呈现的时间对个人判断没有影响——评价者在看一张面孔十分之一秒、整整一秒或不限时间的情况下，对其能力和可信度的感受是一样的。在所有特质中，可信度这一特质表现出最高的共识，即使面孔只出现了一瞬间。

特多洛夫和他的同事们继续考察政治候选人的面部是否会影响选民们对他或她能力的看法。他们的早期研究显示，人们认为有能力是一个政治家最重要的属性。他和他的团队从真实的州长和国会候选人网站中提取照片，然后将它们展示给来自其他投票区的人们。如此一来，研究的参与者不知道候选人是谁，也不了解他们的政策或者他们的政党——他们也只能简单地看一眼照片，时间同样只有十分之一秒。

结果非常引人注目——而且如果你深入思考的话，也有些令人不安——那些只根据面孔快速做出的对能力的判断，精确地预测了从1995年到2002年州长选举的结果。参与这项研究的普林斯顿大学本科生看了89次州长竞选的冠军和亚军的面孔，研究者请他们判断谁更有能力，答案"依赖于他们的直觉反应"。当面孔仅在屏幕上呈现100毫秒时，和面孔在屏幕上呈现好几秒时，预测结果一样准确。有趣的是，当另一组参与者被要求通过认真思考做出一个准确判断时（而不是迅速根据直觉得出结论），反而降低

了（现在是慢的和刻意的）面部评价预测选举结果的准确度。这让我想起几年之前雪莉·柴肯和我一起做的自动态度研究，当我们尽可能地在任务中移除了有意识的、刻意的评估过程后，我们发现无意识评估效应变得更强。这也说明，在这些选举中，真实的投票者更容易根据他们对候选人面部的直觉评价进行投票，而不是谨慎地对候选人做出人格判断。

在他们的第二个实验中，研究者移除了对于能力判断的其他重要影响，如文化偏见，以评估面部本身的单纯影响。他们只考察了55次州长竞选，参加这些竞选的候选人的性别和种族是一样的。如此一来，预测竞选结果的准确率从57%增加到69%，通过面部做出的能力判断现在影响了这些选举中10%的投票份额。在这个实验中，对投票者来说，面部体现出的能力水平，而非面部体现的其他人格特质，对于预测竞选结果是特别重要的。这个效应在美国和其他国家的其他选举中一再出现。

很明显，作为投票者，我们对这种快速而草率的仅根据面部做出的评价抱以了太大信心。我们选举的值得信任的政治家有着糟糕的记录。有太多被选举出的官员（包括我的家乡伊利诺伊州选出的一连串州长）长着一张值得信任的脸，但随后却由于腐败被起诉和定罪。因此，真实的问题是，为什么我们如此相信根据面部对人们迅速做出的评价？我认为不爽猫可以回答这个问题。我们没有进化出在短暂的时间里根据一个人（同样也包括猫）面部的静态照片打量一个人的能力，让时间停止的静态照片愚弄了我们。当我们看一张照片时，比如报纸或文章中一位候选人或政治家的证件照，我们错误地将暂时的情绪状态的表征（这是我们注定要做的）当成一个长期的、习惯性的人格特质。事实证明，这是一个巨大的错误。

通过电视审视候选人或政治家也起不到多大作用，如果我们看的主要是他们早有准备的、舞台表演性质的状态（就像他们在竞选广告、演讲或拍照时间时的状态）的话。特多洛夫的研究持续表明，候选人自己经营的面部形象影响了大量选民。这说明，即使在电视上看到候选人，我们所得到的信息也不比仅从面部总结出的信息多多少。

能力可能是决定我们选举谁的重要面部特征，而其他面部特征对其他重要的真实生活结果也有着惊人的巨大影响。以法院案件为例，布兰迪斯大学的莱丽丝·泽布朗威斯（Leslie Zebrowitz）在研究生涯中投入了大量时间研究面部如何决定社会对待我们的态度。她和她的同事们表明，在真实的法院案件中，被告的面部会影响定罪率和判决结果。他们在审判过程中进入法庭并发现，在案件的其他事实一样的情况下，长着“婴儿脸”的成年人比其他被告更有可能被判无罪并获得更低的量刑。面部的种族特征也会导致被告受到不同对待。令人震撼但并不令人吃惊的是，肤色更黑的黑人被告所获的量刑比犯下同样罪行的肤色较浅的黑人平均多出三年。塔夫斯大学的萨姆·萨默斯（Sam Sommers）证实了类似的情况，在对黑人的审判

中，那些非裔外貌更明显的黑人总体上获得了更重的量刑，并且当他们被判谋杀一名白人受害者时，比起那些拥有较不典型的非裔面部形象的黑人，更有可能被判处死刑。如果没有社会方法可以避免这样的情况，监狱将形同虚设。

在一项20世纪70年代开始的经典社会心理学研究中，明尼苏达大学的研究者表明，在一次目的是互相了解的电话通话中，如果参与者认为通话对象是相对有吸引力的人，他们会被评估为更友好，更具人格魅力。参与者是在实验开始的时候获得这个信念的：实验者给他们看那个人的照片，实际上这并不是他们接下来的通话对象。然而，相信那个人是有吸引力的引发了参与者人格中更友好和更有魅力的一面。我们对有吸引力的人比对不那么有吸引力的人更好、更友善，这让我们都有些罪恶感。

甚至连婴儿也偏爱有吸引力的人，这表明这种倾向是人性中固有的特点。相比一张没有吸引力的脸，不满一天的新生儿也会更喜欢看一张有吸引力的脸。在可以选择的时候，他们看有吸引力的脸的时间更长。成年人只需要迅速看一眼就知道一张脸是否有吸引力。神经科学研究揭示，对成年人来说，看有吸引力的人的照片激活了大脑的奖励中心。在一项研究中，单去看有吸引力的脸，并不判断它们是否有吸引力，会引发参与者中部眼窝前额皮质（奖励中心）的活跃。我们自然地和无意识地喜欢看有吸引力的脸，它们对我们来说是奖励，让我们愉悦。因此，我们会倾向于雇用有吸引力的人，而不去雇用资历相同但不那么有吸引力的人。我们付给有吸引力的人更多薪水，看他们演的电影，希望与他们产生联系。真糟糕。我们真心希望他们留下来而不是离开。

在永恒展开的现在，当我们留下或离开时，我们的心理和肌肉反应在一个与有意识思维不同的、更快速的和更本能的层面上运作。进化的力量进行现场实验，并保留了这些无意识机制，因为它们帮助人类物种作为例外生存下来。99%曾经存在的物种都已经灭绝。我们可能轻易地成为其中任何一个。然而，几百万年以来，我们的求生本能让我们接近、支持、爱我们的部落，回避其他部落，与之斗争并憎恨他们。达尔文认为，像这样团结起来以保护我们自己免受其他人类侵犯的行为，赋予我们一个重要的进化优势，因此，在很早以前，它就成为一种内在倾向。

因此，几百万年里，这种倾向在我们的物种中延续下来。我们攻击并杀死“他们”，他们攻击并杀死“我们”，如果用现代的标准衡量，这种互相杀戮的概率令人恐惧。我们生来就要将“我们”和“他们”区分开来，不信任“他们”，而要帮助自身群体中的其他成员。今天，在面部的细微差别、拥有共同的生日和姓名字母等现象背后，其原始代码仍然是“我们”对“他们”，朋友或敌人，立场一致或彼此对抗。在现代生活的许多领域，这些支配着原始人祖先生活的强大的行为动机，仍然推动着我们。南部对北部，德国

人对法国人，白人对黑人。

甚至，洋基队对红袜队。

## 为队服欢呼

2010年10月2日的夜晚，蒙特·弗莱雷（Monte Freire）在康涅狄格州布兰福德U.S.S.第三杂烩锅饭店的大屏幕上观看洋基队和红袜队的比赛。弗莱雷是一个有家庭的男人，是新罕布什尔州拿骚市公园及娱乐部的员工。周末，他和朋友们到城里打一场垒球比赛。白天的比赛结束后，现在他和队友们回到这家古朴的、航海装饰风格的饭店，它的房顶上展示着一只巨大的红色龙虾。他们完全没有理由想到有什么坏事会发生。而如果有呢？

所有棒球迷都知道，纽约洋基队和波士顿红袜队之间的竞争是传奇性的。这两支球队所在的城市本身在18世纪和19世纪就是文化和经济领域激烈的竞争对手。但是，1919年，当红袜队将伟大的贝比·鲁斯（Babe Ruth）卖给了洋基队，棒球场开始成为它们之间象征性的战场：波士顿（红袜队所在城市）接着陷入了长达86年的“干旱期”，没有赢得一次世界大赛冠军。（迷信的粉丝们称之为“贝比·鲁斯的魔咒”。）在这些年里，虽然两队之间有过多次令人兴奋的对决，但洋基队明显更为强大。波士顿的粉丝们从来没有动摇他们对占下风的红袜队的支持。2004年，“魔咒”终于被打破。红袜队第一次战胜了它“憎恨”的洋基队，在冠军联赛上实现了史诗般的回归，而且后来继续赢得了当年的世界职业棒球大赛。（从那以后，红袜队又赢了好几次比赛。）在那个在杂烩锅的秋天夜晚，这场长期的对抗仍在热情激昂地持续着。

弗莱雷和朋友们在大屏幕上观看的比赛对洋基队来说是决定性的一战，如果它赢了，它将进行分区赛。而红袜队自然希望阻止洋基队的胜利。饭店里挤满了两队的粉丝。在比赛进行中的某个时刻，弗莱雷和朋友们开始跟当地一个叫约翰·梅尔（John Mayor）的人交谈，梅尔是洋基队的粉丝。随着比赛在屏幕上进行，梅尔越来越激动，攻击性越来越强。他大声喊叫着，让访客们知道他们是在“洋基队的领土”上。弗莱雷和朋友们警告了附近的一名男招待，但没有员工进行干预。紧张继续升级，任何人都没有料到会发生什么。这时，梅尔拿出一把刀，两次刺伤了弗莱雷的脖子，然后跑出了饭店。

弗莱雷倒下了，流着血。他的朋友们跑到杂烩锅后面追梅尔，他们抓住他并质问他，对他拳打脚踢，直到警察赶来。弗莱雷被送往医院，严格地说那天晚上他死过去两次，但两次医生都救活了他，他不知怎么从鬼门关走了回来。梅尔也被送往医院，治疗他所受的外伤，然后他被逮捕了，以杀人未遂被起诉。

我距离杂烩锅饭店有10英里（约16千米），当我开车在美国1号公路上行驶时总会路过它。我女儿很小的时候很害怕那个建筑顶上巨大的龙虾，当我们接近那里时，她会用手捂着脸。因此，就像这一区域发生的许多事那样，我通过新闻跟踪了这一事故的发展。两天后，《布兰弗德之鹰》（*Branford Eagle*）报道："周日，警察表示不能理解为何一场棒球比赛会演变成如此糟糕的局面。"现在，体育运动粉丝非常清楚，比赛是紧张的，有时可能会导致暴力。而且，作为一个心理学家，我知道运动只是部落时代的现代仪式化替代品，而我们的大脑正是经部落时代进化而来的。在运动的世界里，洋基队对红袜队就如同"我们"对"他们"。

但是，当地警察的话表明，对体育运动的局外人而言，这些可能看起来相当奇怪。毕竟，这是成年人在玩男孩的游戏，如果为此把另一个人杀死那也太不值得了。在一次脱口秀表演中，杰瑞·宋飞（Jerry Seinfeld）用完美的声调扮演了这个局外人的角色。他和朋友一起去观看一场棒球赛，他犯的错误是为一个球员欢呼。在上次比赛中，他们俩都曾为这个球员欢呼。"你在做什么？"他的朋友瞪着他说，"他站在费城人那一边！"杰瑞看起来很迷茫："但是，你去年喜欢这家伙啊。""那时他是纽约大都会队的！"他的朋友说，他已经快恼了。"啊，我知道了。"杰瑞说，他一副恍然大悟的样子，"原来，我们是在为队服欢呼！"

直到20世纪70年代自由代理出现之前，球员们都不曾如此频繁地更换球队，因此球迷们可以在整个童年都为同一个球员欢呼。而如今的情况则大不相同，一名被"憎恨"的敌队球员可能突然被粉丝原谅，他们现在为他欢呼。杰瑞是对的，说到底，这些日子里我们真的是在为队服欢呼。

有两个心理学实验，一个旧的和一个新的，能说明这些"我们"对"他们"的感觉可以多么短暂和脆弱。它们解释了那天晚上发生在杂烩锅的毫无意义的暴力。然而这些研究也表明，我们有希望控制对外群体的仇恨和敌意。如果"他们"被纳入一个新的"我们"中，那么我们都能愉快地在一起。如果之前的"他们"成为"我们"队伍的一部分，正如被交易的棒球队员一样，"我们"对"他们"的厌恶突然就变成喜欢。

70年前，实验者在俄克拉荷马东部2号公路右侧的罗伯斯山洞州立公园（Robbers Cave State Park）进行了这个经典的研究。罗伯斯山洞州立公园坐落在欧扎克山脉的山脚下，是一片绿色的受到保护的荒野，其中有湖泊、徒步路线和骑马小径，以及带小木屋的野营场地。1949年的夏天，正是在这个宁静的地方，穆扎弗（Muzafer）和卡洛林·谢里夫（Carolyn Sherif）进行了一个心理学史上最著名的实验。

谢里夫夫妇邀请了一组12岁的男孩——之前他们彼此都不认识——到公园的童子军区域进行为期多日的露营体验。男孩们都是来自新教中下阶层家

庭的白人。他们不知道自己是实验的一部分。谢里夫夫妇希望了解，将男孩们分成两组会引发什么样的群体内冲突和合作，这有些像两支互相对抗的球队的粉丝。在到达目的地时，他们将男孩分成两组，并让两组各自保持独立，这样每一个组都不知道另一个组的存在。在接下来的几天里，每组成员都一起徒步、游泳，团结在自己的营地区域，在某种意义上成为一个团队。他们会发现谁是天然的领导者，建立了某种等级制度，组成一个统一的集体。就像男孩们经常做的那样，每一组都为自己起了一个酷酷的名字——一组叫老鹰队，另一组叫响尾蛇队。

接下来是实验的转折部分。谢里夫夫妇把两组男孩带到一起，但这并不是全部。男孩们很快发现，在他们之中，不仅存在另一个“部落”，而且他们将要与这个新对手（外群体）在拔河比赛以及——当然啦——棒球比赛之类的游戏中互相竞争。

男孩们的营地生活突然被改变了。现在，他们的集体和个人行为都经过了一个被戏剧性简化了的心理过滤器：“我们”对“他们”。响尾蛇队聚合了团队斗志，共同对抗老鹰队，进而形成一个更紧密的共同体，与他们意识到的“敌人”形成敌对之势。他们将自己的队旗插在游戏场地上，恶狠狠地警告老鹰队不许在这里乱来。自然，老鹰队找到办法烧毁了响尾蛇队的旗子，然后拆毁了他们的小木屋。很快，紧张局势变得如此激烈，以至于最终“辅导员”必须进行肢体干预，以保证男孩们不伤害到彼此。

谢里夫夫妇的罗伯斯山洞实验类似于小说《蝇王》（*Lord of the Flies*）中的情节，这令人不安。简单地把男孩们分成两组，这样的操作如此轻易地让他们喜欢和厌恶彼此，而这些态度又是如此快速地转变成充满敌意的行为，这一事实令人沮丧。这让人更容易理解，类似于几乎将蒙特·弗莱雷致死的可怕事件是如何发生的。

在那个对这些12岁男孩们来说奇怪的、四分五裂的夏季快要结束的时候，实验者试图终结两组男孩之间的敌意和仇恨。他们通过给所有男孩设立一些重要的共同目标来实现这一点。只有当他们齐心协力时，才能完成这些目标。例如，在从州公园的远处返回营地的途中，男孩们乘坐的交通工具陷在土路的泥坑里，只有所有人一起拉绳子才能把卡车拉出来回到营地——他们非常欢乐和骄傲地完成了这件事。在共同达成了更多成就之后，他们现在完全成为一个团队了。他们在一起欢笑，共同度过快乐时光，从前的死敌现在变成很好的朋友。他们的“我们”身份被共同的目标改变了——不再是老鹰队和响尾蛇队，他们现在都是同一个夏令营中的男孩。

心理学家杰·凡·巴维尔（Jay Van Bavel）和威尔·坎宁汉姆（Wil Cunningham）在一个主题相同的现代实验中表明，当外群体种族成员变成主要群体成员时，无意识的种族主义是如何“去种族化”（e-raced）的。

通过给白人参与者展示黑人的面孔，并告诉他们这些黑人将成为他们下一个任务中的队友，参与者对这些黑人面孔最初的负面隐性态度（由内隐联想测试得出）会突然转为正面。这样的转变甚至发生在他们在团队中一起做任何事情之前。就像那些在罗伯斯山洞研究中的男孩，我们对社会群体无意识的留下或离开反应，并不是绝对固有和不可改变的。杰·凡·巴维尔的实验参与者在第二次内隐联想测试中没有为他们的肤色欢呼，他们为他们的队服欢呼。

---

1. 罗伯特的简称。——译者注

2. “数学”在英文中可写为mathematics、math、maths等。——编者注

# 第6章
# 何时可以信任你的直觉

1982年的纽约，在距离圣诞节还有四天的一个星期日上午9点40分，一个29岁的名叫雷金纳德·安德鲁斯（Reginald Andrews）的男人站在格林威治村的地铁站台上等待一班住宅区列车。他已经失业一年了，刚从附近的一家肉类加工厂面试回来。他算了算，在过去的一年里他已经申请了将近1 000个职位，但他仍然没有找到工作。对他、他的妻子和他们的八个孩子来说，境况看起来是越来越悲惨了。电话公司最近切断了他家的电话线，多亏了社区里相识的邻居的慷慨接济，他们才得以勉强度日。

列车到站了，安德鲁斯和其他乘客一起走进车门。此时，他注意到一些值得警惕的事情：一位老迈的盲人也正在上车，但当他使用盲杖时，错将两节车厢之间的空隙当成了车门。

在火车开动之前已经没有时间去分析状况了，只有几秒钟的行动时间。安德鲁斯一遍疯狂地叫喊其他乘客注意他们的情况，一边和那个男人一起跳到了铁轨上。

列车车轮转动起来，发出开动的声音，安德鲁斯把这位75岁的老人戴维·斯奇纳（David Schnair）拉进站台边缘下的一个槽隙里，老人受了点伤。安德鲁斯知道这里有个槽隙吗？当他跳下去的时候，他计划怎么做？这都无关紧要。当列车停下来的时候，他们恰好躲过了列车。另一位女性乘客设法让列车员停下，地铁工作人员切断了列车的电源。很快，两个男人被安全地拉了出来。斯奇纳差点在事故中丧生，安德鲁斯差点在他的英雄举动中丧生，他们都被解救了。庆幸的是，这个落魄的流浪男人由于他的英雄事迹获得了超级奖励。

在雷金纳德·安德鲁斯表现出令人震惊的英勇壮举的那天，我距离那个地铁站只有几个街区，正在纽约的公寓里勤奋地写作一本书中的一章，我必须在几周之内写完它。当地新闻对地铁救援事件的报道铺天盖地，很快互联网新闻也报道了这个故事。全美范围内的报道引起了罗纳德·里根（Ronald Reagan）总统的注意。第二天，他在教堂回答媒体提问时提起了安德鲁斯，随后他致电安德鲁斯。最初，安德鲁斯认为这是一个恶作剧，但是当他继续听电话里的声音时，他意识到这不是一个玩笑。电话真是美国总统打来的！里根为安德鲁斯的英雄壮举表示祝贺，并祝他圣诞节快乐。后来，总统在星期一打电话给安德鲁斯面试过的加工厂。里根与加工厂的管

理者交谈，建议他录用安德鲁斯。当然，管理者接受了总统的建议。

安德鲁斯的直觉决定不仅拯救了一个无辜的生命，而且也使他的家庭获得了经济保障。我还能生动地回忆起一个月后观看里根对国会发表年度国情咨文的一个时刻：那天晚上，总统向观众们讲述了安德鲁斯的事迹，并在国会画廊指向受邀坐在观众席上的安德鲁斯，请他接受来自参议员、国会成员及最高法院法官们的集体起立鼓掌。

时间快速前进28年，来到2010年5月11日。这是一个星期四的下午，萝丝·玛丽·曼考斯（Rose Mary Mankos）站在上东区曼哈顿的一个地铁站台上，等待另一班列车。这位48岁的律师来自斯泰弗森特城以南几公里的地方，站在一群放学回家的学生之中。她带着一只黑色乐播诗牌双肩背包，不小心将这只包掉落在轨道上。她会怎么做？她为了拿回背包跳下了站台。

对许多人来说，从轨道地面回到站台上的距离看起来是很容易攀登上去的。但是交通管理者太清楚了（并试图警告乘客），事实并非如此——从下面爬上来很困难。现在，曼考斯发现她就陷入了这个困境——她不知道如何爬回站台上面——这时，她和在车站里等车的其他乘客听到了不祥的轰鸣声，列车正在接近。

旁观者朝她喊，让她躺在铁轨之间。他们告诉她这样列车就会从她上面碾过，但是她太害怕了以至于根本不敢这么做。即将到来的列车上的列车员眼看就要碾过前面的一个人，赶快拉住了紧急制动，用力鸣喇叭，震耳欲聋的警报声响彻车站。但是没有用。当列车减速进站时，曼考斯努力将自己紧贴在站台上，但是她无法从车道中出来。她被撞死了。

两个跳下地铁轨道的人，两次危及生命的事件，两种截然不同的结果——每一次都是由一个瞬间做出的直觉决定引发的。对一个人来说，他的直觉决定使他成为一个英雄，他的生活因此变得更好；对另一个人来说，她的直觉决定导致了可怕的早逝。事后很容易看出，安德鲁斯做出了正确的决定，而曼考斯没有——“事后诸葛”总是能轻易做出判断，什么时候相信直觉有好处，什么时候没好处。但是，我们需要在事前知道正确的做法，而不是在事后。近些年出现的所有畅销书籍对于这个问题给出的建议，看似完全矛盾：我们能信任直觉（马尔科姆·格拉德威尔的《眨眼之间：不假思索的决断力》[注]），还是不能（丹尼尔·卡尼曼的《思考，快与慢》[注]）？答案在两者之间。有些时候你能而且应该信任直觉，有些时候你不能而且不应该信任直觉。对于什么时候应该信任直觉，什么时候不应该信任直觉，我将提供8个简单的原则，它们基于积累的研究证据。

大体而言，我们倾向于信任我们的直觉。在决策研究者凯里·莫尔维吉

（Carey Morewedge）和迈克尔·诺顿（Michael Norton）及他们的同事们所做的一项研究中，人们报告说，比起他们正常的有意识的思维，比如刻意思考某件事，努力解决一个问题或者做一个计划，他们的直觉和直觉感受——例如出现一个预感，阅读的时候思维游离到另一个主题，一些想法好像蹦到了脑海中——更能揭示他们的真实感受和真实的自我。参与者评估了发生在他们身上的许多心理体验中每一种的自发程度，并单独评估了每种体验在多大程度上揭示了他们的真实信念和感受。这两个评估结果是高度相关的——一个心理体验越是无意识产生的，包含的主动性越少，例如一个梦或弗洛伊德式口误，人们越相信它揭示了真实的自己。

为什么我们对直觉的信任甚至多于对谨慎思考的信任？从根本上说，我们相信直觉与相信感觉的原因是一样的。信息轻易地、自然地进入我们的意识中，我们不需要花费力气去弄明白它们，它们看起来是“真实”的，“就在世界当中”。就好像当我们看向庭院里一棵很高大的树时，我们不假思索就能立即知道，那是一棵树。我可以透过我的窗户向外看，视线越过湖水，看到一座矮桥，初升的太阳点亮了泛白的蓝色天空，并想象棉花糖先生（一个棉花糖品牌形象）的身影在桥上走过。然而，单用我的想象力，只能产生一个微弱的形象，而且我知道我正在努力想象这个情景，因此我知道它不是真实的。如果棉花糖先生真的在那座桥上，视觉体验将更加强烈和清晰，不需要付出任何努力来设想这个画面。我（运用我的想象力）去看这个场景的努力程度是判断我“看到”的事物是否真实的强大线索。出于类似的原因，我们倾向于相信我们的直觉：一个特定的想法越容易出现在意识中，越不需要付出努力去设想，我们越相信它的正确性，越少质疑它的真实性。我们天生就信任我们的感觉，不去质疑它们；相反，不信任自己的感觉并质疑它们是精神错乱的表现，那是一种非常可怕的状态。

## 何时可以信任自己的直觉：原则1 ～ 4

如果我们从外部世界感受到的信息不是那么清晰和易得呢？如果它变得模糊怎么办？比如，当我们不是非常确定走过来的那个人是我们的朋友，或者那边的灌木丛里是我们的狗，我们必须尽力看清楚并思考那是谁、灌木丛里是什么东西的时候。我们对自己看到的是什么东西不是非常确定——这时，直觉登场了。我们必须赌一下那个移动的东西是什么，并且希望能赌赢。

因此，一方面我们确实倾向于信任我们的直觉，另一方面我们也意识到它们可能出错或具有误导性。当我开始写这一章时，我在社交媒体和讨论中心红迪网发布了一个帖子，向用户询问，有多少次结果证明他们的直觉反应完全是错误的。我注意到，他们的回复主要分为两大类：在不必要的情况下感到恐惧和在需要谨慎质疑的时候过度自信。在第一类回复里，一个

女人写道，在她第一次见到现在的恋人时，她认为他是个“花花公子”，并与他保持距离，直到最后她超越了自己的奇怪直觉，意识到“他是最甜蜜和最忠实的男人”。其他人写道，当他们认为某人遇到危险时（因为一个奇怪的声音，或黑暗的街道上一闪而过的景象）飞奔过去救人，却发现根本没有发生危险的事情。在第二类过度自信的回复中，一个男人写道，他总是认为他喜欢的女孩会来到他身边并注意到他，但是她们从来没有。另一个红迪网用户写道，他总是认为自己在考试中表现得很好，但最后却发现结果非常糟糕。对于我的问题，所有的回复都相当漫不经心，但它们凸显了我们的“闪念”是如何蒙蔽我们的。

两个跳下地铁站台的人，安德鲁斯和曼考斯，必须在极端的时间压力下做出行动。他们必须迅速行动，否则盲人会被撞死，背包会被毁坏。他们都在用自己的生命冒险。因为结果不同，所以我们可以用后见之明得知，安德鲁斯做出了正确的选择，而曼考斯做出了错误的选择。但是结局很容易是另一种情况：如果安德鲁斯没有时间将他们两个人藏在槽隙中，他和盲人可能死掉；曼考斯可能在其他乘客的帮助下被拉上站台，或者火车可能及时停下。但是，安德鲁斯因他无私的努力成为一个英雄，他冒着生命危险拯救了另一个人的性命；而曼考斯是一个悲剧的冒险者，因为她的双肩背包不值得她冒这样的风险。即使她设法安全逃出，她也做了一个糟糕的选择。他们的不同结局，生与死，恰好对应了他们各自目的的差别。在一个例子里，是一个无辜的、无助的人的生命；在另一个例子里，是一只背包。一个值得你冒生命危险，另一个不值得。安德鲁斯和曼考斯都相信自己的直觉。这是怎么回事？

在萝丝·玛丽·曼考斯的悲剧案例中，如果仅仅依靠一瞬间的反应，过于迅速地接受可能被证明是错误的直觉答案，直觉可能导致我们误入歧途。决策研究者谢恩·弗雷德里克（Shane Frederick）提出一个简单的三项测试，用来测量一个人不假思索做出快速直觉决策的倾向。例如，如果用5台机器制作5个小器具需要5分钟，那么用100台机器制作100个器具需要多少分钟？许多人会快速回答100分钟，因为根据前例的模式这是自然的结论。感觉上这是对的。第一个是5、5、5，那么第二个一定是100、100、100。但是正确答案其实是5分钟，这是一台机器生产一个器具的时间。无论你有多少台机器，制作每一个器具都需要5分钟，那么100台机器制作100个器具也需要5分钟（每一台机器制作一个器具）。这让我们想起那个古老的玩笑，一个朋友请你尽快完成每个句子：“一个有趣的故事是一个……？”“玩笑（JOKE）（你说）。”“用你的手指猛击是……？”“戳（POKE）。”“一种流行的软饮料是……？”“可乐（COKE）。”“鸡蛋的白色部分是……？”“蛋黄（YOLK）。”你中计了！

毫无疑问，直觉有时会在我们的面前欺骗我们。

因此，对于什么时候可以信任你的直觉，我们立即可以得出两个基本原则。原则一是，如果有时间的话，对你的直觉冲动至少稍做一点有意识的反思。（就像在雷金纳德·安德鲁斯的案例中，我们没有时间思考；但是在曼考斯的案例中，她是有时间的。）我们很快会看到，有意识和无意识的思考有不同的优势和不同的弱点，如果你能运用两者是最好的方法。如果可能的话，检查你的工作！原则二是，当你没有时间思考时，不要仅跟随你的直觉，为了小利而冒巨大的风险。对安德鲁斯来说，盲人的生命是值得冒险的，上帝保佑他。但是背包是不值得冒同样风险的。要知道赌注是什么。（图小利冒大风险，让我想起我住处附近的马路上的尾随者们——紧跟我的后保险杠以时速80公里甚至更快的速度开车。巨大的风险，很小的收获——而我从来没有任何收获。）

总体而言，决策研究者不喜欢直觉，并倾向于将有意识的反思描述成一个拯救我们容易出错的直觉的白衣骑士。但是骑士也会犯错误。是的，我们可能低估我们的选择，但我们也可能高估我们的选择，因此，有意识的深思熟虑可能让我们误入歧途。蒂姆斯·威尔逊（Timothy Wilson）和乔纳森·斯库勒（Jonathan Schooler）通过研究草莓果酱、大学课堂和猫咪海报发现了这一点。（他们一次做一个实验，而不是同时做三个实验——这可能会变得一团糟。）

在第一项研究中，他们让参与者判断不同品牌果酱的质量，然后将他们的评估与专家的评定做对比。他们发现，那些被要求花时间有意识地分析果酱的参与者与那些只根据味蕾的“直觉”做出反应的参与者相比，他们对果酱的偏好与专家的偏好相距甚远。在威尔逊和斯库勒的第二项研究中，他们调查了几百名大学生对一门课程质量的评价。那些被要求仔细考虑再做出决定的学生与那些只跟随自己的第一感觉做出评价的学生相比，其判断再次与专家的判断相距甚远。在最后一项研究中，参与者可以选择一张海报作为他们参与研究获得的礼物。他们可以从两种海报中选择一种：第一种是梵高的《鸢尾花》或莫奈的《睡莲》这样的画作，第二种是印着蠢蠢的卡通猫咪的海报。参与者要么立即做出选择，要么被要求首先思考他们选择的理由。在“直觉”反应条件下，只有5%的人选择了蠢猫海报，但在“先思考”的条件下，36%的人选择了蠢猫海报。三个星期后，实验者联络参与者，询问他们对墙上的海报的喜爱程度。那些更自发地追随直觉的人比那些先思考后做决定的人更喜欢他们选择的礼物。即刻的快速判断比经过仔细和耐心的思考做出的选择更好地预测了我们对未来的满意程度。

这个“草莓果酱”研究发表于20世纪90年代初。当时，第5章提到的我和雪莉·柴肯进行的自动态度研究进行到一半。我们发现，威尔逊和斯库勒的发现与我们自己的结论是非常同步的。在我们的研究中，有意识和有意图的评价过程参与越多，越难发现无意识态度效应，无意识态度效应表现得越

弱。好像有意识的评价过程在研究中干扰了我们对评估对象更自然的无意识评价。草莓果酱的研究也是如此——人们越多地思考他们对果酱的感受，他们陈述的观点对他们真实的潜在态度的反映越不准确。

荷兰学者艾普·狄克斯特霍伊斯（Ap Dijksterhuis）和罗兰·洛格伦（Loran Nordgren）及其同事们在测试他们的无意识思维理论（UTT）时所进行的一系列开创性研究，揭示了有意识决策和无意识决策不同的优势和劣势。狄克斯特霍伊斯和洛格伦是最先将无意识心理过程的研究延伸到判断和决策领域的学者，这是心理科学接受无意识这个角色的最后一个堡垒。长期以来，心理科学假设判断和决策几乎都是完全有意识的活动。当然，在过去的半个世纪里出现了许多研究，其中最著名的是由丹尼尔·卡尼曼和阿莫斯·特沃斯基所做的研究，他们展示了人们在做有意识决定时使用的非理性或启发式的捷径。但在那些研究中，实际做出判断或决定的永远是有意识的、刻意的过程。狄克斯特霍伊斯和洛格伦的无意识思维理论研究表明，在有意识心理分心去做其他完全不相干的事情期间，判断本身可能在无意识中被做出。不仅如此，他们还得出了更具挑战性的结论：无意识决策过程的结果经常优于那些在有意识中做出的判断。

他们是如何检验这个结论的？首先，他们给参与者提供需要做出判断的信息，例如在四个选项中，买哪一辆车更好或租哪一间公寓更好。这四个选项在相关的维度上各不相同（油耗、价格、稳定性、豪华程度）：一种型号汽车的油耗可能是最理想的，但是它的价格更高并需要适当的保养；另一个型号的汽车可能油耗很不理想，但是几乎不需要任何保养，等等。这四个可选项是实验者有意设计的，因此，需要将四个特征都考虑进去才能决定买哪一辆车最好，这个问题有一个真实客观的正确答案。公寓的选择也同样如此：一个公寓可能房租最低，却不在最好的地理位置；另一个公寓可能有更大的空间，但视野不是最佳，等等。

在参与者读过关于汽车或公寓的所有信息后，一部分人接下来被要求思考哪辆车或哪个公寓是最佳选择，另一些人在同一段时间里被阻止（有意识地）思考关于汽车和公寓的事情。取而代之的是，后者必须去做一项困难的占用所有可用注意力的脑力任务。（例如，在头脑中以最快的速度从643向后计数，每次加7。）在完成这个任务之后，这部分参与者给出了他们关于最佳公寓或汽车的决策。意想不到的结果是，在无意识思维条件下比在有意识思维条件下，有更多参与者做出了最佳选择。后来，研究者在许多类似研究中重现了这一效应。当这个效应首次出现的时候，它是一个相当令人惊讶的发现，它确实证明了弗洛伊德100年以前在《梦的解析》中写的话：“思维大部分复杂的成就可能是在有意识不提供帮助的情况下完成的。”

在无意识判断条件下的参与者是如何做出最佳选择的？神经科学再一次为

解释无意识决策者在分心时段到底做了什么提供了帮助。卡内基·梅隆大学的戴维·克莱斯威尔（David Creswell）和他的神经科学家同事们将参与者在实验期间的大脑状态显像，包括他们在阅读各种汽车和公寓信息时，以及后来在“无意识思维”（直觉）期间的大脑状态。他们发现，在参与者有意识地了解所有汽车和公寓信息时活跃的大脑区域，当参与者被其他任务分心时仍然保持活跃（并且在无意识地思考）。更进一步的发现是，同一个大脑区域在后来的无意识思维时段内越活跃，参与者做出的决策质量越高。换句话说，同一部分大脑区域首先被用于获取重要信息，然后，在解决问题的过程中，当有意识思维在别处的时候，它又被无意识的“直觉”过程所使用。

狄克斯特霍伊斯、洛格伦和同事们继续研究无意识决策在什么条件下表现得同有意识决策一样好或者更好，以及什么时候有意识决策更具优势。他们的结论与我们的问题“什么时候可以信任我们的直觉，什么时候不可以”高度相关。当必须将许多不同维度和特征结合或整合起来做出复杂判断时，无意识决策往往更具优势，就像在选择汽车和公寓时。我们的有意识工作记忆是有限的，在任何特定时间内不能掌握这么多信息；我们能够游刃有余地同时处理三件事情，但是如果事情多于三件就鞭长莫及了。因为我们的有意识思维只能聚焦于一小部分特征，就像在草莓果酱或猫咪海报的研究中，其他相关特征没有被考虑进去，也没有发挥它们应有的影响。有意识思维是强大的，但是，在任何特定时间内，它能够思考的复杂程度是有限的。在有规律可循的情况下，有意识过程仍然比无意识过程更具优势。例如，如果由于预算有限，你必须限制在公寓或汽车上的选择，必须排除那些太贵的，或者如果你必须走路上班因此不能住得太远，住处和工作地点之间不能超过1英里（约1.6千米），那么有意识判断将更擅长将这些限制考虑在内然后做出选择。这里自然出现一个问题，这两种不同的思维模式能一起运作吗？

在最近的研究中，UTT研究者展示了如何通过将有意识过程和无意识过程结合在一起，做出最佳决策，而且是以这样的顺序：有意识在先，无意识在后。例如，你应该先有意识排除不满足必要标准的选择，如太贵、太小、太远等。这时，你才应该将通过第一个测试的选择交给无意识判断过程，在一段时间里不去（有意识地）思考你的选择，稍后看看你的感觉如何。

鉴于在人类历史上有意识的思维能力出现得更晚，我们在没有有意识思维协助的情况下无意识地解决复杂问题的能力，从进化角度而言是有意义的。记住这一点，那么，对于那些远古时代时更容易遇到的问题，比如在群体中判断对其他人的待遇是否公正，或者发现谁对其他人有伤害性，无意识思维机制工作得更好是合情合理的。做出这种区别的能力对于和谐的

社会生活和群体团结来说很重要。研究者加普·汉姆（Jaap Ham）、吉斯·凡·顿·博斯（Kees van den Bos）以及他们的同事们将UTT的理念运用到现代生活中可能出现的此类问题中，例如，在一个复杂的法律案件中判断被告是否有罪，判断一个公司雇用程序的公正性等。

我们天生就对侵犯公平待遇的情况非常敏感，而且有能力发现谁在伤害别人，并找到罪魁祸首。有研究表明，甚至三到五岁的儿童也对社会交换中的公正性相当敏感。比起将一份多余的奖励（一块橡皮）分给一个同伴，他们更愿意将橡皮扔掉——即使这份多余的奖励可能被他们自己获得。当然，内疚和公正这两种考虑是相关的。几年前，我们见证了公众和媒体对一件看似微不足道的事件的巨大关注：新英格兰爱国者队四分卫汤姆·布拉迪（Tom Brady）是否与一次赛区锦标赛的足球轻微漏气事件有关。考虑到世界级或国家级的问题，这是一件无关紧要的事，然而，它却吸引了美国公众的注意力，连续几个星期甚至几个月都在新闻中不断循环播出。当我们目睹一场比赛中的不公平，我们表现得仍然很像早已被我们遗忘了的那个蹒跚学步的自己，大喊“骗子”。

汉姆和凡·顿·博斯使用了标准UTT研究程序，在立即进行的三分钟有意识的思考的条件下和经历三分钟的分心（无意识思考）时段条件下，观察我们是否在无意识中解决这些问题。参与者需要对复杂的工作申请程序的公正性做出判断。实验者描述了四个申请程序：其中一个在客观上是最公正的，另一个是最不公正的，还有另外两个程序处于中间。例如，在最公正的程序中，申请过程被清楚地解释，在招聘决策过程中，所有相关申请资料都会被阅读和考虑；在最不公平的程序中，申请过程没有被很清楚地描述，招聘决策过程中只使用了为申请人提供的四个测试中的一个。参与者被分配到立即决策、有意识决策和无意识决策三种条件下，又一次，那些处于无意识决策状态的人对最公正的程序做出了最佳判断。

在另一项研究中，参与者获得了一个荷兰的真实法律案件的诸多细节。这是一个复杂的案件：一个未成年少女未经主人或其父母许可，擅自将马车开走；完全出于巧合，一位邻居选择在这个时候引爆炸药，为了将鸟从庄稼地吓走；爆炸使马脱缰受伤，马车受损。这是一个棘手的案件，因为涉及许多相关因素，几个当事人都有过错。约束性仲裁员裁定，涉及该事件的四方（邻居、女孩、她的父母、马和马车的主人）对所发生的损失负有不同程度的责任，但研究参与者并不知道这一点。他们不得不自行分配罪责。

在展示了所有证据之后，一组参与者需要立即做出判断，另一组参与者有三分钟的时间考虑，然后做出判决，第三组参与者被要求在执行一个三分钟的分心任务之后再给出他们的判断。参与者的判断与仲裁员的实际判断有多匹配，是衡量判断准确度的标准，重要的问题是每一方应该在多大程

度上承担责任。又一次，无意识决策条件下的参与者对案件做出的判断最准确。这一发现具有明显的实际意义，因为陪审员（至少在美国）在做出判决时不允许做笔记或获得任何技术性援助。法庭案件往往很复杂，必须考虑许多不同的信息，不同的证据指向不同的方向，还有特殊情况也需要考虑进来。无意识决策过程更善于组织和整合所有复杂因素。

然而，当涉及复杂的财务决策或对真实量化数据做出的任何决定时，使用计算机和相关数据显然比依赖一段时间内注意力被分散、无意识的思维要好得多。迈克尔·刘易斯（Michael Lewis）在畅销书《点球成金》（*Moneyball*）中表明，为了更好地做出职业棒球运动员选派和交易的决定，要少依赖球探的直觉，更多根据比赛的可量化方面，如外场手跟踪一个飞球的速度。

我是个棒球迷，已经玩了将近20年在过去被称为“烤肉棒球”的游戏。这是最早的“幻想”体育游戏，玩家在其中扮演职业队总经理的角色，并为一项特定的运动选派首发阵容。今天，数以百万计的玩家在日常玩这些游戏。我玩的是季度版本。游戏竞争非常激烈，这个赛季最重要的部分之一开始于真正的棒球赛季启动之前——你和你的竞争对手选派你的团队的那一天。准备是关键。从1月开始，我们会仔细阅读许多发布的指南，其中有主要联赛球员的情报和数据。

技术进步大大增加了关于所有球员的客观信息的可用种类，从比赛中去除了很多“直觉”或本能感觉的内容——这是幻想游戏以及现实中总经理的工作。美国职业棒球大联盟在体育馆内安装了雷达和其他敏感设备，如此一来像StatCast这样的公司就能够测量出诸如棒球被击打的力度之类的信息——它以每小时多少英里的“出口速度”离开球棒。投手的曲线球能够以每秒旋转次数的方式被测量。关于防守战术的数据被收集得很多，例如外场手跟踪一个飞球的速度，他选择的接球路线的效率等，虽然幻想联盟通常不使用这些数据。除了这些关于球员表现的新数据，还有观察传统数据收集类型的新方法，比如飞球率、硬接触率、击球后的命中率（这意味着没有三振出局），并以此制定出更准确的指标来衡量一个运动员独立于团队表现和排除幸运因素的真实能力。（例如，在球场上球员平均击球率高于平均水平通常只是运气好，随着时间的推移有望回归联赛平均水平，可以预期不久之后这个球员的平均击球率会变低。）

从前，在所有这些技术和复杂的数据分析方法出现之前，棒球队主要依靠球探——通常年纪较大的球探有丰富的经验和挖掘球员的好“眼光”。成功的球探根据多年来成功预测大型联赛的经验来进行预测。在许多方面，球探堪称一种艺术形式，因为在很大程度上，球探依赖的是他们的直觉，他们快速而神秘的人才评价能力通常基于那些未受过训练的眼睛永远不会注意到的小细节。球探们经常提到球棒击球的声音——某种说明硬物碰到一

起的“咔”声，或者对球手来说，是球碰到接球手的手套时的“砰”声。

然而，球探们并不是在“猜”。如果这么多年来是靠猜的，他们就不会这么成功。他们能找出重要的线索并将它们很好地结合起来。他们作为球探的成功显而易见，这表现为他们有能力预测哪些年轻球员会成为明星，哪些球员不会。比起不成功的球探，成功的球探有更好的预测记录。但是，个人评估过程的直觉性使他们难以向年轻的经验不足的人证明他们的直觉反应有道理，或者向他们解释这种直觉反应。正是多年的经验和多年的密切观察赋予了他们专业的技能。在某种程度上，他们利用了现代认知科学所谓的“统计学习”——我们在经历大量经验后获得的一种能力，能够发现外部世界中的规律，提取可靠的模式和序列，可以确定某种情况能否预测接下来会发生的情况——却不一定能对此做出解释，甚至无法意识到那些预测物或模式是什么。这是密切观察的结果——长期让眼睛和心灵都保持开放。

当决定买要哪一辆车的时候，我会去查看消费者报告，并到其他相关网站收集可靠信息：英里油耗；汽车所需的保养服务；居住地所必需的汽车特性，如在结冰路面上的良好操控和因冬季积雪所需的高底盘。但是，并非所有生活中的重要选择都有与关键因素相关的可靠测量数据。在我们日常生活的大部分方面，我们几乎得不到可靠的数据来做出最好的选择和决定。以乔为例，他单身，搬到一个新城市，他想开始约会，却没有关于约会的消费者报告文章可供参考。对于以下的问题，同样没有相关资料：他最适合并能从中获得最大成就感的职业是什么？他应该住在市中心还是郊区？他应该买几套西服或几双鞋？他也许能获得一些客观信息来帮助自己做决定，但是对每个相关特征或维度而言，几乎没有一套完整的可靠数据。在我们的现实选择中，很少有经过精确测量的、客观的证据，以及投资银行家们在决定买入哪只股票时使用的和现在棒球总经理在决定选派哪个年轻棒球选手时使用的试验性和真实性预测算法。（即使在那些情况下，预测也远不够完美。）

无意识思维理论研究支持了这个基本观点：进化塑造了我们的思维，因此无意识判断过程对我们的行为产生了相当准确的引导，特别是在我们有了电脑、算法、表格（和棒球）之前的几百万年中。因此，我们得到了第三个原则：当你面对一个涉及许多因素的复杂决定，特别是当没有对那些重要因素进行客观测量（可信的数据）时，认真对待你的直觉感受。在一段时间里分心做一些要求高注意力、将你的意识从决策中引开的事情，然后再看看你有什么样的感受。或者去睡觉，因为无意识从来不睡觉，我们将在第9章看到这一点。

还有一个更重要的因素会影响我们的即时直觉反应——我们现在的目标和

动机——这是第8章的主题。我们对认识的人的感受，以及我们对生活中的基本事物，如食物、香烟和酒精的感受，可能产生戏剧化的改变，这取决于它们有助于或是阻碍我们正在努力实现的目标。例如，有研究表明，我们倾向于与那些能帮助我们实现个人目标的人发展新友谊，相比之下，我们与那些非常相似但不能帮助我们实现那些目标的人成为朋友的可能性更小。我们现在的目标是什么，它会改变我们在生命中最好的朋友清单上列出的人。希望戒烟，但却在好几个小时里得不到一支香烟的烟民，对与香烟有关的事物，如一个烟灰缸，会表现出隐性的或自动的正面评价。然而，如果他们刚刚吸过烟，没有对香烟的需求或渴望，会对同样的事物表现出负面的无意识评价。

目标改变直觉。在人们对与他们的追求相关的任何事物做出自发评价时，目标对评价有着巨大影响：我们对那些有助于我们达成目标的事物有正面的感受，对那些不能帮助我们达成目标的事物有负面的感受。就像杰瑞所言，我们在为队服欢呼。一个我们痛恨的“肮脏的球员”在经过交易进入我们自己的球队后，会突然变成一个为了帮助自己的球队而不择手段的“足智多谋的老兵”。曾经的负面事物现在以一种正面的方式被转换——直觉感受促使同样的行为和同样的信息被转换。当我们真正渴望一根香烟时，我们的直觉说香烟是好的（太好了！）；然而，当我们吸了一根并且感到后悔时，我们的直觉反应是香烟太糟糕了（甚至是罪恶的）。你的当前目标改变了你的直觉，而通常你不知道这些强烈的直觉反应的原因。这为我们带来了第四个“你何时可以信任你的直觉”的原则：小心你渴望的事物，因为你的当前目标和需求会影响你对现在想要和喜欢的事物的看法。

## 何时可以信任你的直觉：原则5 ~ 7

到现在为止，我们已经探讨了对我们一直在仔细考虑的重要选择和决策的直觉感受。但是，我们对遇到的实体对象，特别是对遇到的人会有什么样的原始、即刻的直觉反应呢？我们能信任这些直觉本能（gut instincts）吗？

直觉本能是完全从经验中获得的某种能力——我们不理解它们是如何运作的。20世纪80年代，科学家终于开始认真研究直觉的机制，20年后，流行文化跟随其后，其中最值得关注的是马尔科姆·格拉德威尔的著作《眨眼之间：不假思索的决断力》。这本书的基本前提是，我们的第一个想法通常是最好的想法，或者说那个“眨眼之间”的反应——它不需要有意识的反思——比经过自我质疑和深思熟虑后产生的反应更为可靠和有用。正如我们即将看到的，这是真实的，但却只适用于某一点。格拉德威尔在书的结尾举了一个例子，表明依赖直觉导致的错误。这个例子是阿玛杜·迪亚洛

（Amadou Diallo）的悲剧故事，他是一个因种族形象定性（指警察等因肤色或种族而不是证据怀疑人犯罪）而被南布朗克斯警察枪杀的受害者，当他徒手进入自己的公寓时，被一阵枪林弹雨扫射。他举起钱包向警察表明他有住在那里的身份证明，但在漆黑的夜晚，警察说他们把他手里的钱包当成了枪。迪亚洛是黑人。如果他是白人，警察会把钱包当成枪吗？同理，警察甚至会在一开始就认为他是公寓大楼的闯入者吗？随之而来的公众抗议立即提出了这些问题。

无意识进化的最重要的原因之一是为了做出“评价”，特别是对其他人的评价。正如我们在上一章中看到的那样，我们经由进化获得对人和情境快速做出判断的能力以及习得的预感，用来决定我们应该留下还是离开。有时这些即时评价非常正确，有时它们会错得离谱。在决定是否应该信任某人时，要记住的一点是，现代世界与我们的无意识评估工具发展而来的那个世界已经大不相同了。就像无意识决策一样，当前的情况和我们祖先所面临的情况越类似，我们的直觉会越准确。但如果情况不同——而且确实有一些非常显著的差异——我们的直觉更容易把我们引入歧途。

我们已经考察过我们是如何用“我们”和“他们”的模式迅速对他人做出评价的。甚至婴幼儿都已经具有对自身群体的自动、无意识的偏好和对其他社会群体的负面感受。在我和马克·陈一起进行的另一项研究中，我们在实验的第一部分以阈下呈现的方式展示了笑容迷人的黑人面孔（取自流行杂志中不出名的模特），它们在实验的第二部分引起白人参与者更强烈的敌意——阈下呈现的白人面孔则没有引起这样的效果。（事实上，涉及迪亚洛事件的警察确定地回应说，他们对一个手无寸铁的黑人有着强烈的敌意。）我们已经看到，天生的“我们”对“他们”的倾向，甚至可能导致一个人对敌队的棒球迷谋杀未遂。当然，如果回到奥兹时代，这种部落对部落的直觉反应是非常有帮助的，但它在今天这个不同种族和文化的人共同生活在一个城市里的世界几乎没有帮助。不幸的是，我们的内在设置还需要很长时间才能赶上这些惊天动地的文化变迁。

因此，这对于“何时我们可以信任我们的直觉”这一问题给出了另一个答案，我们称之为原则五：当我们对不同人种或族群的人最初的直觉反应是消极的时候，我们应该消灭它。我们对不同于自己的人有常见的原始直觉反应——这种反应适用于宗教、语言以及人种和族群——他们不应该被信任。正如我们已经看到的，这些反应要么是来自奥兹的时代甚至更早的进化历史的痕迹，要么是我们的文化经由早期社会化和大众媒体传播的产物。特别是涉及与我们截然不同的人时，我们需要给他们一个机会，超越他们的外貌去观察他们，并根据他们的实际行为来评价他们。

我和马克·陈一起做的阈下呈现黑人面孔的实验也给出了第六个答案，我们

称之为原则六：在我们和他们有任何互动之前，我们不应该仅仅依靠人的面部或照片来对他们做出评价。原因有两个：首先，我们只根据静态面孔（如照片）做出的评价不是下结论的依据，它无法有效预测那个人的实际性格或行为；其次，当我们与他们有了一些交往经验后，我们的无意识反应哪怕只在一小段时间里观察了他们的行动，此时无意识反应做出的预测的有效性令人惊讶。《勇敢的心》中梅尔·吉布森（Mel Gibson）扮演的人物威廉·华莱士（William Wallace）面对迎面而来的骑兵冲锋，对他的部队说："等着它……等着它……"事实证明，就像梅尔的部队那样，我们根本不需要等太长时间。

正如我们在第5章看到的，我们通过一张照片，直接从一个人的面部清楚地感知到几种不同的基本人格特征。当我们在现实生活中第一次见到某人，甚至在见到他或看见到他与别人互动之前，也会发生这种情况。我们太相信自己能从一个人的面部看出他的诸如能力和可信度等特质，以至于候选人在照片上的样貌会影响政治选举的结果。更糟糕的是，对法庭的研究发现，被告的面部特征决定了他们被判有罪的可能性和刑期。回想一下，"娃娃脸"的成年人更容易被判无罪，那些有着更具种族特征的面孔的被告可能会受到更严厉的判决。但是，人类还没有进化到能够从静态照片中或者仅仅从面部读取人格。相反，我们经由进化，对一个人的情绪表达相当敏感——例如她看起来是否悲伤、厌恶或恐慌——当她与我们或其他人互动时。正如达尔文首先指出的那样，情绪表达或多或少是一个人内心情感状态的真实反映，这反过来又预示了她可能对我们做出的行为。我们可以相信这些表达能让我们对这个人当前的真实状态做出准确的直觉解读。然而，当我们错误地把一个人的静态面部表情作为这些短期情绪的标志时，问题就出现了。

你可能曾经看到过一个病毒式传播的网络视频，名为"天生欠抽的臭脸"，这个视频是对那些无处不在的药品广告的恶搞模仿。事情的起因是，有些女性不会微笑，她们被人看作是恶毒的或有敌意的。为了煽情，视频里播放着充满感情的背景音乐，那些认识长着"天生欠抽的臭脸"的女人的人们诉说着他们曾经是怎样被这样的表情所伤害的：一个男人向一个女人求婚，却将她无意识的怒容错当成对他的拒绝；一位女顾客使一位友好的女店员受到侮辱，因为她说"谢谢"的样子实在是尖酸。这是一个滑稽的概念，但也很有见地。一个视频里的演员说起长着"天生欠抽的臭脸"的女人，"她们可能根本不是天生欠抽"。正如我们在《小鬼当家》中看到的老马利，或是我女儿小学里的图书管理员，外貌或只根据他人面部特征形成的第一印象可能而且确实是有欺骗性的。

普林斯顿大学的科学家亚历山大·特多洛夫表明了政治候选人的面孔对选举结果有多大的影响力。他和他的同事，伦敦大学学院的克里斯托弗·奥利瓦

拉（Christopher Olivola），调查了我们仅根据一个人的面部快速对其做出的人格评价的准确性。奥利瓦拉和特多洛夫使用了一个名为“我的形象如何”的在线网站，在这个网站上，人们可以张贴出自己的照片，让对他们一无所知的人对他们的个性进行评价。实验者能够从大约由900个不同的人做出的超过100万个基于外表的判断中获得数据——这些人作为参与者对此类情况做出猜测：照片中人物的性取向，他们是否使用药物，他们的父母是否离异，他们是否曾经被逮捕入狱或参与斗殴，他们是否饮酒，他们是否是处男（处女）。研究者可以计算出这些判断的准确程度，因为上传照片的人给出了这些问题的答案。他们发现，比起另一组从未见过照片的参与者，看过照片的参与者做出的预测结果准确度更低，前者由于从未见过照片，只能依据这些行为的总体普遍性或预期可能发生的概率做出推测。如果你仅仅根据异性恋与同性恋的大体比例、吸毒者的普遍程度等信息对一个特定的人做出猜测，你的答案会比那些有照片可循的超过100万个回答更为准确。因为经由我们的眼睛产生的直觉，可能使事情变得非常糟糕。

在第二项研究中，超过1 000名参与者通过科学美国人网站的一个链接参加招募，进行一个“政治猜测游戏”。在游戏中，他们对2002年和2004年国会选举中参与竞选的800名男女政治候选人（共和党人或民主党人）中每一个人的政治派别进行猜测——仅仅根据候选人的头像照片。研究者改变向特定参与者展示的民主党人比例，并事先告知一些参与者这个比例的数值。但是，实验结果再次表明，看过照片的参与者猜测的总体准确率要低于他们在只知道基本比例的情况下猜测的准确率。当告知参与者30%的照片是民主党人，即每10张照片中有3张，回答者高估了他们从照片中找出民主党人的实际能力，并且根据他们对头像照片的直觉反应做出猜测，这降低了而不是提高了他们的预测准确性。

我们的直觉在只依据照片做出反应时表现得很糟糕，然而，当它以我们的进化装置确实能够获得那种信息——一个新出现的人的实际行为——为基础时，其表现发生了戏剧性的转变，就像一个被吻的青蛙变成了王子。

1992年，娜丽妮·阿姆贝贝和罗伯特·罗森塔尔创造了一个贴切的术语来描述无意识用以产生直觉反应的简短输入信息：短片段（thin slices）。他们正在研究，人们基于一个人总体行为中的一小部分，对其能力和个性做出评估的准确性。例如：你可能整天、整年坐在教室里，然后对你的老师的能力和表现做出评价（那将是整只火腿）；你也可以在一星期的五天中每天取样一小时左右（那将是很棒的一厚片火腿）；或者你可以只切下很薄的一片，像阿姆贝贝和罗森塔尔做的那样，给人们看一个老师在教室里的30秒视频剪辑——别无其他（那将是一片薄薄的火腿，像你在一个好吃的三明治上高高堆起的那种）。阿姆贝贝和罗森塔尔对比了人们基于30秒

短片段做出的评价和专家们经过几小时观察后对该老师做出的评价。在对许多不同职业——教师、治疗师、首席执行官——的能力研究中，他们发现，即使根据这些短片段，我们也能对能力和个性做出实际上相当准确的判断，我们做出的评价与有更多的证据可参考的专家判断并非差距甚远。

在他们的一项研究中，阿姆贝贝和罗森塔尔对13名哈佛大学研究生同伴教学班进行录像，并将三段10秒钟的片段拼接在一起形成一个30秒的片段，作为对他们的教学能力的采样。接着，一组参与者观看了视频，并从13个范畴对这些研究生同伴作为教师的优秀程度做出评价。然后，等到学期结束的时候，同伴教学班的学生们填写了他们通常要做的课程结业评估，阿姆贝贝和罗森塔尔将这些“整只火腿”评估与实验中的“薄片火腿”评估进行比较。很明显，它们是高度相关的，“薄片火腿”评估和“整只火腿”评估的结果高度一致。然而，阿姆贝贝没有止步于此。她继续将薄片切得更薄——我们现在讨论的是第二大道或卡茨的熟食店的火腿薄片了——将视频采样剪辑到只有短短6秒。然而，只看了课堂表现的极短片段的参与者，仍然能够准确地预测出长达整个学期的课堂上谁是最好的老师。阿姆贝贝继续对其他短片段进行研究并发现，人类可以准确地对其他特性，如性取向、一位CEO是否能成功领导一家公司，或者某人是否有人格障碍做出评估。我们拥有这种无意识的评估能力是非常幸运的，我曾经亲自从中受益。

2012年圣诞节后，我带着女儿丹妮尔从州际公路上下来，来到印第安纳波利斯南部的一家麦当劳。我们从伊利诺伊州探亲回来，开车回家，那时我是一个单亲家长。快到午餐时间了，所以我们开车去加油，顺便吃点午饭。丹妮尔当时只有六岁，她想吃一顿“开心乐园餐”，于是我们走进了加油站旁边的麦当劳。她一边心满意足地吃东西，一边玩着她在汉堡包和薯条盒子里发现的梦寐以求的奖品。这时，离我们几张桌子远的一个小孩子开始大声哭闹，餐厅里附近区域的人都看向这个孩子，丹妮尔停止了玩耍，也看着孩子。然后，她做了一件我永远不会忘记的事。她拿起玩具，走向哭泣的孩子，把玩具递给了她。孩子看着丹妮尔，接过塑料玩具，马上安静下来。整个餐馆似乎都在看着这个小场面如何发展，你可以想象我是多么为我的女儿骄傲。她回到我们的餐桌，其他顾客都继续吃饭了，除了一个人。

那个人走到我们的桌边，先为打扰我们而道歉，接着又说，她想告诉丹妮尔，她为了让另一个孩子感觉好一些而做出的举动是如此善良和慷慨。她不是在跟我说话，也没有看着我，但我从她的行为的“薄片”中感觉到我非常了解她。她亲切的话语使我和女儿都笑了，我们感谢她过来。她的订单在柜台上准备好后，过来和我们坐在一起用餐。原来，她在附近的医院上班，现在是午饭时间。我们一直保持联系，直到夏天我和女儿再次开车前

往中西部旅行时，我们又见面了。剩下的事情，就像他们说的，是历史了——几年之后我们结婚了。现在，每当开车回中西部的时候，我们经常会路过那一家麦当劳，它把我们带回相遇的那一天的记忆。

当然，并非所有人与人的初次接触都是如此正面的。我们的直觉对那些表现出让我们无法信任的行为的人有何反应？答案是：就像但丁认为的那样。2011年，允纳·康、杰里米·格雷、玛格丽特·克拉克和我做了大脑对背叛的即时反应的神经影像学研究。在这项研究中，当参与者拿着一些让身体感觉寒冷的东西时，与当他们在经济学游戏中被另一个参与者背叛，对方贪婪地把所有钱都占为己有时，相同的脑岛区域被激活。这是一种基于真实体验的“冷”的反应，当然，因为它是以关于此人的可信度的实际证据为基础的，因此应该被信任。还有，当我们遇到那些表现得让人不可信任的人时，大脑也关闭了发生模仿反应（表示与他人的联系和友谊）所需的电路。在奥丽安娜·阿拉贡（Oriana Aragon）、米歇尔·皮内达（Michael Pineda）和我共同进行的一项研究中，我们测量了参与者互相玩经济学游戏时的脑电波，以及他们观看彼此手指运动时的脑电波。在经济学游戏开始之前观察其他人的手指动作，会让参与者立即产生与启动自然模仿过程相关的脑电波。然而，在玩经济学游戏之后，如果那个人背叛了参与者——把所有钱都占为己有，不分享一分钱——此后再看这个人手指动作时，参与者将不再产生与模仿（以及联系和友谊）相关的脑电波。原则七（也可能是最重要的原则）：你可以相信对其他人的直觉——但只有在你看到他们的实际行动之后。

## 何时可以信任你的直觉：原则8

当然，我们对他人的直觉是从社交媒体出现之前的亿万年相当不同的时代进化而来的，那么，我们的直觉是否适用于在互联网上遇到的人呢？互联网上的社交生活就像美国历史上的蛮荒西部，是未知的，有点无法无天，经常是危险的，并且不断在变化。对于在网上遇到的人，我们的直觉可以信任吗？在面对面见到那个人之前，我们能知道他的真面目吗？

“你能看到真正的我吗？你能吗？你能吗？”罗杰·达尔特里（Roger Daltrey）在我最喜欢的一首歌里唱道。“谁人”乐队（the Who）写下这首歌时离互联网出现还早，更不用说你口袋里的手机了。我们总是将包装过的自己呈现在众人面前，把自己最好的一面展示在外，尽量隐藏或伪装自己的错误。今天，我们无疑还在这样做。所有曾经使用过脸书、Instagram（一款照片分享应用）或者其他社交媒体的人都知道，人们花费大量时间小心翼翼地展示自己的升级版本，表现出看起来比真实生活更为完美的生活图景。有时这种公之于众的人格形象是彻头彻尾的虚构，就像“猫咪钓鱼”（一种网络欺骗行为）。对另一个人吐露深藏于内心的“真实

自我”，需要大量信任，因为这样做会让我们感觉很脆弱，特别是如果那些“真实自我”的一部分被社会或我们周围的那些人看低的时候。

回到互联网的“石器时代”——20世纪90年代——人类沟通研究者和社会心理学家开始研究这种新的电子人际互动方式是如何影响社会生活的。凯特琳·麦克纳（Katelyn McKenna）是其中的一位先驱。在一系列突破性的研究中，她以“参与观察者”的角色做卧底，获得了几个涉及一系列不同话题的被称为新闻组的电子讨论版块的成员资格。那时，匿名参与这些讨论并不难，因此许多人能够加入并参与到围绕着一些所谓的“污名化”兴趣话题形成的小组中。这些话题可能与政治有关，如白人至上主义团体，或与性有关，如易装癖。但是也有围绕着更普通的专业兴趣形成的讨论小组，比如收集蝴蝶或亨弗莱·鲍嘉的电影。人们纷纷涌向这些论坛，因为对许多人来说，这是他们第一次发现有人和自己有共同的兴趣，特别是那些被污名化的、社会不赞成的兴趣——与性倾向有关的如变装或虐恋，政治方面的如反政府武装或白人至上主义团体——他们中的许多人终其一生，不仅对他们的邻居，而且在许多情况下也对他们亲密的朋友和家人，甚至对他们的伴侣隐瞒这种兴趣。

麦克纳深入并参与到这些团体里，取得了团体成员们的信任。只有在经过几个月甚至几年的深度参与之后，她才得以收集到这些信息：他们参加这个团体多久了；他们对这种兴趣的自我接纳度有多高——他们是感觉羞耻、无所谓，还是骄傲；他们是否对亲人说过这些事。她也持续记录了个体在小组中是积极地发帖并参与电子讨论，还是“潜水”阅读其他帖子但自己不发言。

麦克纳的发现是令人瞩目的。在许多例子里，这些新闻组的参与者对自己的兴趣或行为感到惭愧，或者拼命想隐瞒它们。这些人大多年龄都不小了——30多岁、40多岁或50多岁——他们终其一生都对别人隐瞒着一部分自我。很多人说，在发现新闻组之前，他们以为自己是唯一有那种兴趣的人。找到与他们分享“真实自我”的人，真正显著的效果是，他们不再感到羞愧或糟糕。在许多案例中，这是自我接纳的第一步，这直接引发他们首次告诉亲密的朋友和家人这件事。必须先有自我接纳，而这一旦发生了，许多人真的想站出来公开以前那部分秘密的自我。在一些例子里，人们在保留了这个秘密三四十年后将其公开。

我提到麦克纳的研究是为了强调，与全世界的人连接起来，让我们能找到与自己拥有重要的共同之处的人并与之互动。这往往是我们在面对面的非数字化的情境下无法做到的。经由社交媒体，我们可以和现实生活中不曾注意过的人建立关系。在社交媒体上，我们可以通过所谓的“门控特征”来找到那些人，它指的是我们在现实生活面对面的交往中可以快速打量的人的特征，如吸引力或面部长期特征等。这些最初的过滤器允许某些人通过

大门，但也阻挡了许多其他的人。许多有潜力的伟大的浪漫关系之所以没有起飞，是因为我们非常重视这些门控特征——主要是身体吸引力或总体外貌。我们都应该牢记尼采的忠告：与你能谈到一起的人结婚，因为你们的大部分人生将在玫瑰褪色后一起度过。

由于许多社交媒体形式（并非全部）能使我们绕过那些门控特征，所以，那些没有面对面见过的人，通过互联网讨论组、电子邮件、博客或聊天室这些社交媒体，可能会拥有与那些在现实生活中相遇的人们一样稳定和持久的关系。回到20世纪90年代，在互联网上的约会曾被强烈地污名化，平庸的智慧认为，这样的关系极少能在首次面对面相见后幸存。然而，自那以来，网上约会出现了名副其实的爆炸性增长。一次对全美范围内2005年到2012年间结婚的近2万人的调查表明，整整35%的人的初次相遇发生在互联网上。其中，大约一半人通过在线约会网站eHarmony和Match等相遇，其余的人通过社交网络（脸书、推特）、多人游戏网站、聊天室或其他在线社区相遇。

社会心理学家约翰·卡乔波（John Cacioppo）和他的同事们收集并分析了这些数据，他们报告说，在网上相遇的夫妇并不比以传统方式认识的夫妇更容易分手，而且他们对婚姻的满意度也一样。当然，今天的互联网与20世纪90年代已经大不相同，你可以看到其他人的照片，也可以与拥有“共同兴趣”的人互相匹配（可以通过约会平台，也可能是因为你阅读了他们的帖子的内容，或者你们都是一个特殊兴趣小组的成员）。尽管如此，比起传统的面对面的偶然相遇，在网上遇到（特别是了解）某人通常让你能了解到一个人更重要的背景信息（如价值观、政治态度和兴趣等）。与网络关系的质量和稳定性相关的新数据不断证明，20世纪90年代对互联网关系长期成功可能性的最初（而且有点讽刺的）怀疑是错误的。

不要误解我的意思：吸引力是重要的。它是一个人的真实的特征。正如我们所看到的，看着迷人的面孔真的令人愉悦，大脑的奖励中心在看到它们时变得活跃。而且，我们也看到了，甚至连婴儿都喜欢看有吸引力的面孔！在亲密关系中，偏爱有吸引力的人是人类的天性。而当我们用吸引力来对人的其他品质做出不准确的假设时，问题就出现了。我们倾向于相信美丽的东西是美好的，当我们看到一张迷人的脸时，也认为这个人有其他好品质，如开朗的个性、能力、可信度。我们对这些基于外表的直觉反应过于自信。所以，我们由此得出原则八：吸引力是浪漫方程式的一部分，这是非常好的，然而，如果让它成为唯一的甚至是主要的因素，就没那么好了。至少，从长远来看是不好的。

我们的直觉反应为我们服务了几千年甚至几百万年。如果它们有误导性或者起的是适得其反的作用，那么它们早就被自然选择法则淘汰了。但是，

现代生活和那千百万年中的生活是完全不同的。与我们的家人和邻居不一样的不同种族的人，不再是不可信任的敌人。我们的直觉评价机制是为了观察行动中的人而发展出来的，我们观察他们如何对待我们和周围的人，现代技术的发展如面部照片可以欺骗这种本能评价机制。我们的直觉反应在整合大量信息时是相当精密的，应该被认真对待，但是，我们也需要适应现代的生活场景，利用可得的可靠数据，并使用现有的强大分析方法，特别是在重要的选择和决定上。

今天，对于直觉是否准确，我们是否应该信任直觉，连专家们也有争议。那些认为我们不能信任直觉的专家通常研究的是复杂的财务和商业决策，在做这些决策时很少甚至根本没有时间压力，因此可以用强大的计算机和软件来分析它们。那些说我们可以相信直觉的人往往是心理学家或进化科学家，他们研究的是日常生活中的平常事实，在这样的情境下，我们经常在时间压力下做出决定，缺乏任何相关的量化方法。因此，你当然要倾听你的直觉，或者说你的心，又或是其他内部器官（包括你的大脑）对你说些什么，要认真对待它们，不要对它们置若罔闻。但与此同时，也要检查你的工作，永远记住要给别人一个机会。

---

1. 这本书的中文版由中信出版社于2011年出版。——编者注
2. 这本书的中文版由中信出版社于2012年出版。——编者注

# 第7章
# 你所看到的就是你所做的

20世纪80年代初，我渐渐习惯了纽约的生活，与此同时，全世界的心理学家开始更加关注无意识机制。一位法国巴黎萨伯特慈善医院的神经科专家正在治疗两位最近中风的老年患者，这位医生的名字叫弗朗索瓦·莱尔米特（François Lhermitte）。他的头圆圆的，秃顶，戴眼镜，白大褂里系着领带——这是这所有400多年历史的穹窿形房顶的医院的医学专家形象。他在这所医院工作。他的两位病人，一男一女，表现得都很怪异，而且是以同样的方式。他们的行为似乎完全受环境暗示驱使，他们好像无法独立控制自己的行为。“外部刺激对行为的过度控制，以牺牲行为自主性为代价”是莱尔米特对其症状的描述。他自然很好奇能从病人对外界影响古怪的开放性中学到什么，他决定让他们接触各种日常环境，观察可能发生的事情。

莱尔米特从简单的事情开始。他倒了两杯水，把它们放在病人面前，他们马上把水喝了。当然，这没什么不正常的。然而，随着莱尔米特不断往玻璃杯里倒水，病人们一直喝水，一杯又一杯，即使他们抱怨说已经撑得难受了。他们忍不住把倒满的水都喝下去。在另一个情境下，医生把男病人带到他家里，那是一套公寓。他领着那个人走到阳台上，俯瞰附近的公园，他们一起欣赏景色。就在他们再次进入公寓之前，莱尔米特轻声说：“博物馆。”再次回到房间时，病人怀着极大的兴趣仔细审视墙上的画和海报。他也专注地观看桌子上普通的物件——没有审美价值的盘子和杯子——好像它们也是真正的艺术品。接着，他请病人参观卧室，男病人看见床就开始脱衣服，并躺到床上，很快就睡着了。

病人为什么会有这样的举动？显然，这两个以前是正常人的病人的举动看起来确实不像是有意识的。莱尔米特和其他早期神经心理学家知道（在大脑扫描技术发明之前），中风患者经常能为了解意识的隐秘运作提供极好的机会，透过表面的行为，窥见其背后的原因。人们在中风之后外在表现出的问题——言语、视觉、情感或记忆——是了解损坏的那部分大脑区域的功能和目的的重要线索。那么，他的这两位患者令人困惑的易受暗示性，一种对环境的盲目服从，揭示了什么？

莱尔米特在巴黎新的地点继续实验，这似乎激发出两名患者莽撞与勤奋的天性。在卢浮宫附近杜乐丽花园的小径上，他们偶然发现了一些园艺设备：浇水软管和耙。果然，男人和女人都自发地拿起农具劳动，耙松土

地，然后浇水，好像他们是园丁。尽管年事已高，但他们这样持续劳作了好几个小时，直到那位好心的医生最后阻止了他们。还有一次，在他的诊所，女病人要给莱尔米特检查身体，至少那是她对医学检查的看法。她甚至要求莱尔米特把裤子脱下来打针，莱尔米特博士答应了（他发表这项研究时甚至还提供了这一情境的现场照片）。后来，当他对他们的行为提出疑问时，两名病人似乎都没有注意到或发现什么异常或奇怪之处。他们似乎没有意识到自己被环境中自然出现的启动物所推动，然而，他们能毫无困难地有意识地合理化这些行为——喝水、欣赏艺术、园艺劳作和无证行医。中风从根本上改变了他们行为的性质。在过去习得的或以未来为导向的与他们本来可能有的任何计划或目标相关的大脑精细调整反应——已经被对当下的超敏性所取代，而且似乎只有当下。

最终，莱尔米特这两位不由自主地异想天开且勤劳的中风病人去世了。仔细检查他们的大脑，发现中风破坏或损毁了他们大脑的同一部位——对行动的规划和控制至关重要的前额皮层区域。患者能够通过他们的五种感官从环境中获得行为线索，但他们缺乏与之互补的脑区，对这些冲动及其随后的行为加以有意图的控制。我们幸运得多，同时拥有这两种能力。当然，在莱尔米特的发现（以及之前描述过的加扎尼加在大约同一时期的研究）之前，科学家们只知道有意控制的成分。莱尔米特表明，行为还受到第二种因素的影响——外部环境，它暗示我们做出典型的并适合当前情境的行动。如果没有恰当的有意识控制成分，他们能根据这些环境暗示自导自演，有意识的输入或控制不是必要的（当然，它们是非常需要的）。莱尔米特谦虚地称之为“环境依赖症”，但这种病症很快以“莱尔米特综合征”之名广为人知。

借助莱尔米特在20世纪80年代还无法使用的脑成像扫描仪，神经科学研究随后证实了他的结论。伦敦大学学院神经科学家克里斯·弗里思（Chris Frith）和他的同事们在一篇重要评论中得出结论：大脑在前额皮层和前运动皮质区储存了我们当前的行为意向，而实际用来指导这种行为的区域，位于大脑在解剖学上的一个独立部位——顶叶皮层。这一发现有助于解释：启动效应和其他无意识的影响如何影响我们的行为；莱尔米特的病人为什么这么容易受环境影响，而且对这些影响没有任何有意图的控制。启动效应与外界对行为的影响能激活大脑某一部位的指导行为，它独立于想要执行这一行为的意图，位于完全不同的位置。

莱尔米特的中风病人一定是在没有对行为做出有意识选择或控制的情况下行动的，这表明有意识的选择不是产生复杂行动模式的必要条件。相反，看来威廉·詹姆斯是正确的（他在1890年写到的观点，他对很多事物有先见之明）。在他的一个著名章节“意志”中，他认为，实际上我们的行为来自无意识和无意图的源头，这包括符合我们当前在世界中看到和体验到的

内容的行为，同时这些行为也是被这些内容暗示而产生的。詹姆斯说，我们有意识的意志行为控制着这些无意识冲动，允许一些冲动通过，禁止其他冲动通过。这个“控制中心”正是在莱尔米特的中风患者的大脑中发现的受损的那一部分脑区。每个人的意识都像一面镜子，它激发潜在的行为，而这些行为反映了我们自身所在的情境和环境——一杯水说“喝下我”，花坛说“接近我”，床说“睡在我上面”，博物馆说“欣赏我”。我们都是这样被编程的，对这些外部刺激的反应不亚于莱尔米特的病人。在你意识到以前，你所看到的就是你所做的。

现在，在这位法国医生的重要观察发表30多年后，现代神经科学在大脑和不同脑区的特化，以及它们的相互作用等知识领域取得了显著进步。进一步的研究证实，事实上，莱尔米特的患者的行为只是表现出了不受束缚做出行动的无意识冲动，这种冲动所有人都有。我们其余人是幸运的，因为我们的大脑拥有完整的行为控制系统，与威廉·詹姆斯所描述的“意志”对应的那一部分脑区也在运作，它是那些不间断的冲动的“看门人”或过滤器。在我们的大脑深处，我们总是不由自主地对“镜子”产生反应，不仅对周围直接发生的事情产生反应，也对我们身在其中的情境或背景所暗示的内容做出反应。这意味着什么呢？乍一看，似乎我们是没有思想的自动机器，是跟在牧群后面的群居动物。你可能会问，我们不是唯一的在思考、谈话和做事时会用思想表达我们的独特本性的生物吗？是，也不是——但更多的时候不是。

我们可能意识不到或不愿承认，其实我们与莱尔米特的病人的相似程度很高。我们隐蔽的冲动以广泛而强大的方式塑造了我们现在的行为模式。他人的行为和情感对我们有感染力，不仅当我们目睹这些行为和情感时，甚至当我们读到这些行为和情感时，或在事实发生后看到它们存在的迹象（也就是行为和情感的可见后果）时。我们从当下感知到的事物中获得如何行动的“暗示”，这些暗示不光包括我们可能在不知不觉中模仿别人的身体动作，还包括习得的适应于特定环境的相当复杂和抽象的行为方式（通常人们在花园、博物馆或卧室里做什么）。微妙的暗示驱动着我们表现得高贵或糟糕，它们经由我们的感官影响我们的思想，引导着我们当下的行为。和莱尔米特的患者一样，我们不知道这些影响的存在，所以相信我们是自主行动的。

## 变色龙效应

我们对周围的人投以大量注意力。我们每天都在不断观察别人做的事情：他们的手势或动作，姿势和情绪表达，他们说话的语音语调，以及他们在社交媒体上说的、写的、发布的内容。我们的所见所闻都会自然地产生影响，让我们更可能做同样的事情。（达尔文对情绪表达的说法是真实的，

因此我们也可以有意或无意地模仿和模拟他人，但大多数情况下是在无意识中这样做的。）当然，这种适应倾向不是人类独有的。我们都惊叹于鱼群游动，鸟群飞翔时的步调一致。但这种现象的发生并不是由于名叫弗雷德的鸟看到了名叫苏西的鸟，然后决定：嘿，苏西走那条路，所以我也要走那条路！它们的运动速度太快，有太完美的同步性，以至于不可能是蠢笨的鸟群做出的有意选择。相反，这样的效应一定基于感知与行为之间的一种固有连接，一种由对其他鸟的运动和方向的感知所驱使的即时行为冲动。我们人类有相同的固有连接——知觉–动作联系（perception-action link），只不过，如果意识到它的影响，我们会对它有更多的有意图控制。20世纪90年代末，我和我的学生一起试图更好地理解这个相对来说未曾抵达的意识深度。我们想看看人们是否在非故意或无须努力的情况下无意地模仿彼此。

我们在实验设计中努力创造一种局面，不让参加者把注意力放在彼此身上或试图交友，因为我们知道，当人们试图建立一种关系时，会更有意地模仿对方。即使没有这个动机，模仿会发生吗？只是看到对方的所作所为会引发模仿吗？为了在纽约大学的实验室里检验这些问题，坦尼娅·沙特朗（Tanya Chartrand）和我告诉不知情的参与者，我们在研发一种新型投射人格测验，类似古老的罗夏墨迹测验，但用照片取代了墨迹，他们只需要从桌子上的一堆照片里拿起一张，并说出看到照片时意识中出现的内容。我们希望他们的互动尽量少一些，所以我们让他们聚焦于桌子上的照片。

现在，桌子上只有一个人是真正的参与者，另一个人是我们实验组的成员，作为我们的同盟者，她要在做照片任务时表现出两种行为中的一种。我们有两个这样的同盟者，参与者先和第一个人一起做任务，再和另一个人一起做。关键部分是：一个同盟者会摆出姿势，另一名参与者会模仿她的姿势，按照设计，她会交叉双腿，有些紧张似的抖动着一只脚；另一个同盟者完全不会抖脚，但她会用手摸自己的头和脸，拉耳朵，像罗丹的著名雕塑《思考者》那样把脸放在手上。真正的参与者和第一个同盟者轮流说出对照片的看法，过了一段时间，我们把他们分开，参与者进入另一个房间，和第二个同盟者一起做同样的任务。我们预测，参与者会表现得像人类变色龙，会改变自己的行为来配合和他们在一起的人，就像一条真正的变色龙改变颜色和斑点来配合它此刻所处的背景那样。

我们秘密拍摄了这些互动，这样我们就可以测量出真实的参与者在每种情况下触摸面部和抖动足部的频率。录像显示，参与者确实复制了和他们共处的人的行为，并在和另一个人共处时改变了这种行为。当他们和摸脸的同盟者在一起时，他们摸了自己的脸，没有抖脚；然后，当他们和抖脚的同盟者在一起时，他们停止摸脸，开始抖脚。在研究后询问他们时，他们

表现出没有意识到自己曾经在实验中模仿过两名同盟者。镜像反应完全是自动发生的。

变色龙效应的例子在世界上比比皆是。你只需要四处看看就能发现。事实上，在我们的研究出版后，美国有线电视新闻网的一位新闻记者对此做了一篇报道，他走遍纽约的中央公园拍摄视频：成对和成群的人坐在公园长椅上，站着互相交谈，或步调一致地行走——有无数人们在不知不觉中互相模仿的实例。制片人告诉我们，他们在为这篇报道拍摄视频时，毫不费力就能找到这一效应的例子。

那么，在我们所看到的内容和我们所做的事之间，为什么存在这样的联系呢？答案在于我们的过去和基因。婴幼儿像成年人一样模仿和模拟他人（事实上婴幼儿模仿的更多），我们不必学习或努力就会这样做。如果这是一个我们与生俱来的内在倾向，那么它很可能在进化过程中为我们提供了很好的服务，发挥了有助于人类物种生存的适应性优势。婴儿模仿研究的先驱之一安德鲁·梅尔佐夫（Andrew Meltzoff）总结说，模仿的一个好处是，年幼孩子通过模仿其他孩子和成人照顾者，学会了在不同的情况下如何反应和行动。婴儿对这种模仿倾向的开放程度很高，因为他们还没有发展出控制冲动的能力（这种能力大约从三岁或四岁开始出现）。从这个意义上，他们很像莱尔米特的病人，只有被环境（以及饥饿或想放屁的内部冲动）激发的原始模仿反应，但没有压抑或抑制的能力。但是，从神经学上看，到底发生了什么？

事实证明，大脑与视神经相连，从眼睛中获取不同的信息流：一条信息流的目的是理解和认识，另一条信息流的目的是举止得体。第一条信息流或多或少地流入一个有意识的河口，第二条则流入一个更自动的、无意识的河口。这两条视觉信息流是在20世纪90年代由神经心理学家大卫·米尔纳（David Milner）和梅尔文·古德尔（Melvyn Goodale）发现的，每条信息流都从视网膜流出，然后进入大脑的初级视觉皮层以做进一步分析。随后，一条信息流流向负责认知的大脑区域，例如识别一个对象，并提供我们用来回答问题的信息，另一条信息流则直接流向负责“做”和如何响应的区域。这个“做”的视觉信息流主要在意识之外，而那条以理解和认知为目的的信息流通常能被意识到。

这个发现也要感谢愿意作为研究对象的中风患者，它加深了我们对大脑区域和功能的理解。米尔纳和古德尔发现：脑部一小块区域受到损伤的中风病人无法正确地判断研究者手里拿的东西（比如说一本书），但是，当随意地把东西递给他们时，他们仍然可以准确地用手接住（垂直或水平地移动）；而另一些病人可以正确地说出研究者拿的东西，但当把东西递给他们时，他们不能准确地接住。结果表明，在这两种情况下，大脑受到损坏的区域是不同的：一个区域的损坏阻碍了负责“知道”的视觉流，但完好地

保留了负责“做”的信息流；另一个区域的损坏阻碍了负责“做”的视觉流，但完好地保留了负责“知道”的信息流。我的模仿能力是与生俱来的。

然而，我们的神经结构导致我们意识不到自己在模仿。我们从另一个人的行动中感知到的信息可以影响我们去“做”的倾向，这个过程是独立的，与我们是否知道无关（我们的意识通常集中在其他事情上）。变色龙效应——米尔纳和古德尔发现的视觉流和莱尔米特发现的环境依赖症都表明了在“不知道”的情况下，“看”可以直接导致“做”。我们的大脑和思维的进化不仅只是为了思考和认识，还是为了行动，为了在需要的时候迅速行动。但是，除了在婴幼儿时期支持我们学习恰当的举止——当然这本身是一个巨大的好处——变色龙效应还有什么其他益处？答案有很多层次，但首要的是，它非常有助于我们彼此协作和配合。

我们研究的镜像效应是社会凝聚力的一种形式。它将两个或两个以上的人团结在一起。无意识模仿促进人与人之间的联系。我的实验室在第一个“变色龙”研究后的第二个研究中发现了这种现象。我们调转了第一个研究中的角色，当他们一起在桌子上讨论照片时，我们让同盟者以一种微妙的方式模仿研究参与者的身体姿势和身体动作。在控制条件下，同盟者不去模仿参与者。后来，同盟者离开了房间，我们询问参与者关于实验的各种问题，包括他们有多喜欢另一名参与者（实际上是我们的同盟者），以及他们觉得和另一名参与者互动的顺利程度如何。比起在同盟者没有模仿他们的条件下，如果在一起讨论照片时同盟者模仿了他们的状态，参与者会更喜欢同盟者，而且认为他们与同盟者的互动更顺畅。当某人和我们行为相似时，哪怕是以一种微妙的方式，我们是能感受到的，而且会更喜欢这个人，感到跟他们的联系更紧密；同时，我们与他们的互动更加顺畅，我们的行动似乎与他们更加协调同步。我们模仿别人当下所做之事的自然倾向，能带来更强的团结感和友好感。而且，就像但丁的直觉和他在诗中描绘的那种冷酷一样，这种行为的同步和联系效应显然是人类文化几千年来都感知到的——当然，是在无意识中。

几千年来，我们已经知道仪式化行为的联系力量，在举行仪式时，每个人都在同一时间做相同的事。在大多数有记录的历史中，军乐队和鼓手与军队共同前进，使军人保持步调一致。公元前200年左右，罗马人征服欧洲时带了一支乐队。士兵们不仅按照乐队的音乐节奏前进，而且经常唱着振奋人心的歌曲，在音乐和歌声中坚持几天、几个星期、有时长达几个月的长途行军。（有人援引比利时公民的话说，第一次世界大战期间，德国占领他们的国家带来的最糟糕的事情之一就是不得不听士兵们不断歌唱。）如今，虽然军事部门不再和他们的乐队一起投入战斗，但在公众生活的许多方面，我们仍然表现得步调一致。例如，在宗教仪式中，我们经常同时步调一致地站着、跪着、歌唱或吟诵。同样，在体育赛事前我们都站着齐

声唱国歌——这可以算是一种世俗的宗教活动——部分目的是提醒我们，尽管可以为不同的球队（和队服）欢呼，但我们都同属一个国家。我们甚至可以利用模仿和依从的无意识力量改变他人的行为，包括需要审讯的罪犯。通过利用潜意识里与他人认同的冲动，执法人员可能找到新的、非强制性的破案途径。当然，前提是他们做出这样的选择。

不幸的是，传统的、仍然最常见的审讯方法一直在创造一种完全相反的气氛——威胁、恐吓，甚至折磨嫌疑犯，为的是从他们那里得到重要的信息。游览伦敦塔时你最先看到的事物之一就是中央的“血腥塔”，在那里，被捕的国家敌人被置于刑架上受到刑讯逼供，他们的骨头被慢慢地拉开，身体支离破碎。500年后，时至今日，类似的刑讯逼供依然存在。

2002年10月，一个名叫阿布·朱贝达（Abu Zubaydah）的男子被关押在中央情报局在泰国的“黑点”拘留中心。（两个月前，他在巴基斯坦被美国秘密部队俘虏并在随后的冲突中被击中，后来医务人员处理了他的伤口以确保他活下来。）中央情报局误以为他是基地组织的高级特工，掌握着有关“9·11”事件、奥萨马·本·拉登和阿富汗恐怖分子训练营的有价值情报。为了获得情报，审讯人员使用了政府美其名曰的“强化审讯技术”，迫使犯人进入顺从、自愿的状态。中央情报局的强化技术是水刑——他们向朱贝达实施了这种像中世纪酷刑一般残忍的刑罚足足83次。甚至只是想象他的经历也令人痛苦，但这样做对我们来说是一项重要的训练。

朱贝达可能已经处于精疲力竭的脆弱状态——他被拘留后不知为何还失去了一只眼睛——他感觉到审讯人员将他的身体固定到一张斜板上，但他看不到接下来发生的事，因为他们用一块布蒙住了他的脸。然后，他们隔着织物将水灌到他的嘴里，这引发了溺水的感觉，以及伴随的生理恐慌状态。在朱贝达喘着气，被水呛得窒息时，中央情报局的特工向他索取情报，然后继续隔着织物将更多水灌进他的嘴里。朱贝达发出的声音可怕极了——喉间咯咯作响的声音、喘息的声音、快要窒息时发出的声音、呻吟的声音。接着，特工继续增加水量，阻塞了他的呼吸道，直到他的身体猛烈抽搐。在经历了似乎无穷无尽的折磨后，朱贝达觉得板子向上倾斜了，他又能呼吸了。然后，他们再次向他索要他并没有的情报。然而，他受到的不人道待遇并没有就此打住。

2016年有一篇文章着实令人沮丧，学者丽贝卡·戈登（Rebecca Gordon）研究了朱贝达的案例，从凶残的开始到没完没了的粗暴折磨。他不仅遭受了水刑，还被连续数日剥夺睡眠，被反复大力地摔向一堵据说是软的墙。他们强迫他听巨大的声响，时间之长足以诱发精神病。“9·11”事件的创伤促使美国军队以他们所认为的更“合理”的理由为名强加给他人严重的创伤。在他们看来，为了结果，什么手段都是正当的。总统乔治·沃克·布什用他们从朱贝达那里逼供得到的情报作为入侵伊拉克的合理化理由，他

为“强化技术”辩护——也就是在所谓的反恐战争中用在其他无数囚犯身上的刑讯逼供。而后来他们承认，用这些方法从朱贝达那里得到的情报根本没有价值。这种审讯方法没有起到任何作用。

我们仍然生活在一个恐怖分子杀害无辜平民的世界里，在这个世界里，美国政府和其他政府使用各种手段从他们拘留的人那里获取信息。其中，许多手段仍然是极不人道的。这是（非常）坏的消息。好消息是，在刑事司法领域的法庭科学家的新工作已经开始关注模仿和模拟的无意识心理，并开始提供一种替代性的、绝对没那么残忍的范式，供当局审讯犯罪嫌疑人和敌人获取信息时使用。他们报告说，与强硬路线的传统方法相比，这种新方法能从被问讯者那里获得更有效和更可靠的信息。使用传统方法时，嫌疑犯往往是为了停止难以忍受的疼痛和痛苦，向官员透露他们想知道的任何事情。而模仿和模拟暗示着相似性，我了解你对当前发生的事情的感受和反应。它在从前互相陌生的人之间增强了联系并建立了友好的关系。如同几千年来大型社会团体使用的仪式，它促进分享与合作。所以人们会认为，尝试与不合作的人建立友好关系是一个让他们变得能够合作的好办法。

布法罗大学的马克·弗兰克（Mark Frank）和他的同事们观察了这种方法在犯罪调查和刑事审讯领域可能发挥的作用。合作证人是调查的主要信息来源。如果被询问者和询问者之间能够建立起一种积极的感觉，那么犯罪嫌疑人或证人更有可能合作。如果他们愿意合作，那么就更可能提供有效和有价值的信息。弗兰克和他的团队研究了这种友好关系对证人报告的准确性和完整性的影响。他们请所有参与者观看一段真实事件的视频，视频只播放一次，就像一个真实的目击者只能看到一次事情发生的经过。这是一个1分钟长的生动的彩色视频，视频中一名男性旁观者突然跑起来，跳进燃烧的汽车里（显然是自杀），观看视频的人发出激动的惊叹，视频的最后消防车来了。然后，参与者接受访谈。访谈风格是三种不同风格中的一种：富有同情心地建立友好关系，唐突和冷漠地，或是以大多数执法人员经过培训的标准中立态度。

在第一组中，询问者表现出放松的身体姿势，语调温和，并叫出参与者的名字，以此建立起良好的关系。第二组采用第二种风格——用一种严厉的、不连贯的节奏，询问者身体姿势僵硬，不提到参与者的名字。然后是传统、中性的第三组。结果表明，这是一次很棒的实验。

友好关系条件下的参与者比其他组的交谈时间更长，并提供了更多（50%以上）录影带中事件的正确信息片段。仅仅用五分钟建立友好关系就得到了显著的回报，从证人那里获得了更准确的信息。

虽然在第一项研究中并没有特别使用模拟或效仿来建立融洽关系，但弗兰

克、保罗·艾克曼和约翰·D.亚伯勒（John D. Yarbrough）一起在下一个研究中这样做了。他们为执法和国家安全开发了所谓的IIE（Improving Interpersonal Evaluations）方法，即“改善人际评价”。IIE的基本前提是，好的询问者通过与询问对象建立友好关系来创造一个更舒适的交谈环境。他们用来改善关系的一种技巧是模仿，在模仿过程中询问者试图与被询问者的行为相匹配，其中包括沙特朗和我在原来的变色龙研究中用过的相同行为类型——坐姿、把手放在下巴上。弗兰克和他的团队增加了方言模仿，与目击者使用相同的词汇水平。在这种讯问技术中，运用模仿的既定目标是在访问者和被访问者之间建立行为同步性，因为同步性（如团体仪式）会引发更多联系和喜欢的感觉，而这种联系和感觉反过来又促进信任感和合作——快速地在两个人之间制造黏合性。事实上，IIE技术的操作指南明确建议通过故意调整自己的位置，观察被询问者是否效仿（模仿回来），定期检测友好关系是否持续存在。现在，IIE被广泛应用于执法人员的培训，因为事实证明，与传统的提问技术相比，它是一种进步。

讯问人员肯定不是唯一运用（或可能运用）模仿的积极作用的人。在荷兰的一项研究中，服务员在不知道原因（他们不知道研究内容）的情况下被指示复述（模仿条件）或不复述客户的订单。复述顾客订单的服务员比没有复述订单的服务员收到的小费高出很多——模仿明显增加了服务员和顾客之间的好感、联系以及更积极的体验，这使顾客最终付给服务员更多小费。在一家法国大型百货公司家电部门进行的一项研究中，4位20多岁的男性售货员依次复述或不复述顾客对待售的不同型号MP3播放器提出的问题。哪些顾客的问题被复述和哪些顾客的问题不被复述是随机决定的。例如，“你能帮我为我的孙子选一个MP3播放器吗？”“您好，当然可以。我可以帮您选择一个适合您孙子的MP3播放器。他多大了？”后来，这些顾客到达商店停车场时被邀请对店铺体验和对服务他们的店员的好感程度做出评价。他们还被问到是否真的购买了MP3播放器。在话语被复述的顾客中，有将近80%的人买下一个播放器，相比之下，那些没有被模仿的顾客只有62%购买了播放器。此外，比起在没有模仿的条件下，店员和商店在模仿条件下更受顾客欢迎。这些实地研究表明，模仿在我们的日常生活中对喜爱和联系的影响力。

## 传染性行为

如果我们看到的就是我们所做的，那么，我们在日常生活中看某人越多，我们将越有可能做他们所做的事情。通常，我们看得最多的人是谁？我们的伴侣。

我们变色龙般的本性在长期的浪漫关系中有着一种迷人的物理效应。想想你认识的已经结婚25年或30年以上的典型的中年或老年夫妇。他们每天都

见面，互相交谈，经常有意无意地看见对方的面部表情和情绪反应。如果你的伴侣经常微笑而且快乐，你很可能也是；如果他（她）是悲伤和沮丧的，你也更可能是这样。当你们两个人一起度过一生，你每天，甚至每时每刻都在不知不觉中模仿你的爱人。其结果是，几十年后，你们将倾向于以同样的方式使用同样的面部肌肉，分享彼此的情绪和表情。因此，在很多年后，你们最终会在脸上形成同样的肌肉和线条。换句话说，从理论上讲，你们在一起的时间越长，你们看起来就会越像对方。你是这样的吗？

为了检验这个预测，我的研究生导师鲍勃·扎荣茨和他在密歇根大学的同事们分析了一对夫妇新婚时的照片——各自的个人照片，而不是夫妇两人一起拍的照片——然后，他们又分析了同一对夫妇结婚25年后的照片。个人的照片同时与配偶的照片及同龄陌生人的照片配对，由一组不认识照片上的任何人，也不知道照片中有人是夫妻的人来对他们的相似性做出评估。评价者做出的评估显示，一对夫妇看上去比两个素不相识的人更相像。但更重要的是，这对夫妇在结婚25年后看起来比结婚时更相像。与他们看起来更相像的解释相符的是，他们更关注对方，对许多生活事件有相同的情绪反应，他们感到更快乐。另外，如果在评价中一对夫妇越相似，他们就会在报告中称自己越幸福。我告诉班上的学生要注意他们的结婚对象是谁，因为他们最终会跟伴侣很像！模仿不仅是奉承的最高形式，也是一剂爱情药水。

然而，我们固有的模仿和模拟机制并不会让我们反射性地信任任何人，与任何人合作。例如，如果一个人表现出让你难以信任的行为，该怎么办？回顾第6章奥丽安娜·阿拉贡的研究，实验者测量了参与者观察另一个人手指动作时的脑电波。我们测量的特定脑电波是所谓的镜像神经元系统的一部分，镜像神经元系统是大脑在我们感知他人行为时的第一反应系统，也有助于产生（照出）同样的动作。我们发现，当参与者观察到另一个人的手指动作时这个系统通常变得活跃，然而，当参与者看到一个在经济学游戏中背叛他的人的动作时，这个系统没有活跃——而这是模仿即时开始的阶段。我们大脑的模仿机制对谁可信任、谁不可信任很敏感，这发生在一个我们甚至没有意识到的层面。毕竟，并不是参与者有意选择不去模仿那个不诚实的人。更确切地说，支持这种模仿的无意识机制早就关闭了，以至于参与者根本没有模仿的机会。

我们都希望拥有积极的社会关系，不希望独自一人或被孤立。但生活并不总如我们所愿。在坎坷的实际生活中，有时我们会被别人排挤或拒绝，就像课间休息时操场上那个可怜的孩子，没有人选择他加入他们的球队。或者，作为成年人，下班后一群人去喝酒，但没有人愿意邀请我们一起去。这就是冷漠！研究表明，当我们发现自己处在这种情况下，我们就会比平时更有动力试图与遇到的人建立新关系，这时，我们也比平时更容易模仿

和模拟别人，就好像变色龙效应有助于我们交到朋友那样，让别人喜欢我们。在追求浪漫关系的过程中也有类似的动力，我们都知道，为了追求到心仪的对象，我们通常要做大量努力。在进化过程中，变色龙效应也被装入我们本能的“求偶锦囊”中。我们的基因是自私的，约会和交配都是为了生殖，让这些基因安全地传递到下一代。在一个实验中，如果一个女人在和男人交往时碰巧处在排卵期最容易受孕的阶段，男人在不知情的情况下，会更多地模仿和模拟她。这是有道理的。

同一枚硬币的另一面是，如果屈服于这些影响与我们的目标或重要动机冲突，我们会倾向于抵制这些外部因素对我们行为的影响——包括模仿别人的变色龙效应和被情境自然地召唤去做相应事情的莱尔米特效应。大约在20年前的一场会议上，在我刚刚介绍完变色龙效应的发现之后，苏格兰心理学家尼尔·麦克雷（Neil Macrae）走上讲台做他的演讲。他请房间里看过电影《光猪六壮士》（*The Full Monty*）的人都举起手。这是一部当时的流行电影，一群被压迫的英国人决定表演一场脱衣舞。许多观众都看过并举起了手。然后麦克雷说，如果电影播放到跳舞的男主角在舞台上脱光所有衣服的著名场景时——众所周知的“一脱到底”——他们也会在会场中站起来并脱光所有衣服的话，就继续举着手不要放下来。观众们笑了，只有少数开玩笑的人仍然举着手。但每个人都明白他的意思。

行为传染效应不是强制的和不可控制的，因为与莱尔米特的病人不同，对于是否做与他人一样或不一样的事（如果我们意识到我们正在做这些事），我们有大量的控制力，而且，如果我们愿意的话，也能有意地模仿别人。回想一下，达尔文对我们的情绪表达做过同样的表述。在我做过变色龙效应演讲后的招待会上，我目睹许多人一旦意识到自己正在被影响，就试图控制这一效应。因为我在过去的1个小时左右一直在谈论这个话题，所以出席招待会的人更有可能注意到自己在受影响，看着每个人都努力不去模仿对方，真是太有趣了。我会站在一个人的前面与他聊天，双臂交叉在胸前。他会做出同样的动作，当他意识到这一点，突然又将手臂换了一个位置！（这时我们都笑了，知道发生了什么事。）麦克雷举的例子表明，当能够感知到模仿他人所做之事的代价时，变色龙效应将不太可能发生。还记得你小时候缠着父母，告诉他们你的所有朋友都在做某件事，所以请他们答应让你也去做吗？还记得他们每次都一样的回答吗？“如果你的朋友都从悬崖上跳下来，你也跳吗？”

好吧，不，我们不会的。麦克雷和同事露西·庄士敦（Lucy Johnston）在一个由两部分组成的研究中证明了行为传染效应的这种局限性。首先，他们使用了标准语言测试程序，用与“助人”有关的词语对参与者进行启动，创造出一个莱尔米特式的助人冲动。然后，实验者对参与者表示感谢并请他们离开，参与者认为实验结束了。但是，在离开大楼的电梯上，实验真

正有意义的部分开始了。电梯里的人是实验组的成员，他看似偶然地把许多笔掉落在地板上。接下来发生了什么？那些被助人词语启动的人比那些没有被启动的人更容易弯下腰帮忙捡笔。语言测试中与助人有关的词产生了预期的效果，增强了参与者的助人倾向——除了当地上的笔凌乱不堪而且还漏墨时。在那种情况下，很少参与者想帮忙捡笔，即使他们之前曾在语言测试中见过与助人有关的词语。“做其他人正在做之事”的代价和不利因素阻截了无意识的影响。

这项“漏墨笔”研究也说明，在任何特定的时间，无意识可能会给我们不止一种行动建议，它们之间可能会彼此冲突。那些漏墨笔研究的参与者被助人词语启动后产生了助人的冲动（因为他们在笔不漏墨时更可能帮助别人），但他们不去收拾那些乱糟糟的漏墨笔的冲动甚至更强，就好像它们是病菌或疾病的传播者。你可能还记得一个残忍却能揭示问题的隐蔽拍摄真人秀，制片人把一张100美元面额的钞票粘在一坨狗屎上并留在人行道上。事实证明，面对这样的两难困境，不同的人有不同的成本门槛（以及不同的对钱的需要程度）。有些人捡起了黏腻的百元钞票，而其他人没有。不幸的是，外部的环境暗示不仅能增加合作行为，也能增加粗鲁和反社会行为。

麦克雷和庄士敦表明，一位被试者在电梯中的助人倾向可能仅仅由于刚看过或用过与助人相关的词而增加。实验表明，粗鲁（以及礼貌）也会以同样的方式递增。我们的参与者是纽约大学的学生，他们来到华盛顿广场的实验室参加一项“语言能力”实验。他们首先完成了一个简短的组句测试，其中有与粗鲁有关的词、与礼貌有关的词，或控制条件下与这两个概念都不相关的词。参与者被告知，他们完成测试后要穿过走廊去找实验者，实验者会分配给他们第二项任务，做完这项任务后实验就结束了。

然而，当他们完成语言测试并穿过走廊时，实验者正忙着和别人说话，显然那是研究的另一位参与者。他们能看到实验者站在门口对着一个房间说话，还可以听到房间里另一个人的声音。那个人（实际上是实验组的成员）对他刚刚接受的任务不断提问。实验者会回答他的问题，谈话持续进行，实验者的注意力完全集中在这个人身上，而真正的参与者就站在旁边。我们想看看参与者会在那里站着等多久才打断他们的谈话以得到第二项任务，他的反应会有多“礼貌”或多“粗鲁”。当参与者在走廊里走近他时，实验者秘密地在口袋启动了一个无声的秒表。

当参与者站在那里等待第二项任务时，实验者不停地说话，直到参与者最后打断他询问第二项任务，或者直到十分钟后他按停计时器，告诉参与者第二项任务。（事实上，当我们第一次向负责筛选并批准心理学研究的大学委员会提交这个实验时，其中并不包括这十分钟的时间限制。他们让我们加入时间限制，因为如果没有时间限制，参与者可能永远站在那里！我

们从来没有看到这种可能性得到实现，毕竟，纽约人并不是以耐心和礼貌著称的。我们以为，每个人都会在几分钟内打断参与者，如果不是几秒之内的话。事实证明，我们完全错了。）重要的衡量标准是，粗鲁条件下的参与者和礼貌条件下的参与者分别等待多久后会打断实验者。我们已经预见到，那些在第一项语言任务中见过粗鲁词汇的人不仅比见过礼貌词汇的人更可能打断实验者（大多数人都这样做了），而且等待的时间会更短。但令我们吃惊的是，大多数礼貌词汇启动条件下的人一直没有打断实验者，而是耐心地站在那里整整等待了十分钟。

佛罗里达大学的研究者将这个实验室里的粗鲁启动效应运用到商学院的课堂上。他们表明，在工作场所，其他人的粗鲁是“传染病”，就像普通感冒，一个人传染另一个人。在一门谈判课上，如果一个星期里一个人的谈判对象表现粗鲁，会导致这个被粗鲁对待的人在下个星期对另一个不同的人态度粗鲁。研究者还表明，目睹一名工作组组长对团队成员的粗暴态度将产生与“粗鲁”语言测试同样的效果，会启动参与者意识中粗鲁的概念。这就是为什么阅读与粗鲁有关的词汇与目睹现实世界中真实的粗鲁行为对行为有同样的影响。它们都能导致行为的概念（在这个例子里是粗鲁）在你的意识中变得更活跃，而且它们越活跃，你就越可能那样去做。

佛罗里达大学的研究表明了变色龙效应如何影响许多人的工作氛围。你的同事和合作者的行为——当然，还有你自己的行为——能蔓延到整个办公室。研究者得出结论，人们很大程度上可能根本不知道自己做出粗鲁无礼的行为的原因是目睹了他人的粗鲁行为——对组织和社会来说，消极行为传染现象可能比我们意识到的严重得多，也更有影响力。有时，反社会行为的传染性病毒并非来自他人的行为，而是来自他们的行为留下的可见后果。我指的是破碎的窗户、涂鸦、垃圾、漠视的迹象，甚至对一个城市和街区的蔑视。我说的是20世纪70年代、80年代和90年代的纽约。

## 破窗和状态更新

啊，是的，纽约。1995年，我们刚刚在实验室里完成了粗鲁或礼貌的启动如何导致人们打断或不打断他人的实验。像莱尔米特的中风病人一样，来自环境的行为暗示会影响他们接下来的表现。但这难道不是每天不断发生在我们身上的事情吗？在城市街道或农田小路上，在小镇餐馆里，其他人正在做什么事、他们如何行动的暗示，不断流经我们的感官。纽约以有一些鲁莽、傲慢的公民而举世闻名。然而，如果他们被刚刚流经脑海的有礼貌的暗示所启动，他们会最大限度地对他人表现出尊重和礼貌。（至少是暂时地，我们不要太得意忘形了。）

在我居住在纽约的前15年里，尊重和礼貌是这个城市供不应求的品质。这

个城市的状况到了有史以来最糟糕的地步，“大苹果”（纽约的别称）里长满衰败的虫子，变成了城市废弃物的垃圾场。美国经济正在苦苦挣扎，这个国家最具代表性的城市几乎要破产。其结果是，这个地方在外部环境和道德上都面临崩溃：许多房东厌倦了维修和管理的经济压力，烧毁了他们的房屋，以非法获取保险金，而废墟依然存在，流离失所的人四处游荡；垃圾被焚烧，街头无家可归的人激增；海洛因成瘾摧毁了社区，暴力和犯罪随处可见；地铁上不断发生抢劫事件；时代广场变成了进行性交易的霓虹王国，所有行政区都有人卖淫；就连自由女神也失去了往日的美丽，她脚下的水因纽约港的石油污染而呈现出油腻的彩虹色光泽。许多人都不明白，这样一座伟大的城市怎么会陷入如此凄凉的深渊。

纯属巧合，在我们进行“粗鲁–礼貌”研究的同一时间，新当选的市长鲁迪·朱利安尼（Rudy Giuliani）正在制订“从小事做起”计划。朱利安尼市长公开主张的观点跟所谓的破窗理论相符，如果对小而可见的罪行进行制裁，如破坏公物、乱扔垃圾，甚至乱穿马路（警察真的开始给横穿大街的人开罚单了，比如街区中央的第五大道），那么更严重的犯罪也会减少。如果人们看到清洁的街道、完好的建筑和店面，那么会有更少的市民在小事上违法乱纪，如乱穿马路，他们也会在总体上更加尊重彼此和法律。那时，朱利安尼的计划在许多人看来就像是天上的馅饼，但它却与外部环境暗示如何直接影响社会行为的新兴心理学研究完全一致。我们对礼貌和粗鲁等概念的心理表征，以及无数其他行为——如冒犯和滥用药物的心理表征，通过对这些社会行为和情绪的直接感知而变得活跃，因此是具有传染性的。在20世纪七八十年代，纽约人目睹了大量敌意和成瘾，还有垃圾。

大量垃圾——街道上有垃圾，涂鸦覆盖了墙面和火车。但这真的能影响数百万纽约人的行为吗？更重要的是，如果所有垃圾和碎石都被清理干净，真的会有助于降低暴力犯罪率吗？（如果你在1995年对这个问题给出肯定答案，那么我会告诉你我愿意低价出售东河上的一座桥。）

但是等一下——也许它可以，也许它确实做到了。我们来思考一组荷兰研究者2007年在《科学》杂志上发表的一篇研究报告。他们改变了一条真实的城市街道的外观，要么在墙壁上画满涂鸦，要么粉刷墙壁遮蔽所有涂鸦。如此设置以后，他们把广告传单放在这条街的车架上的所有自行车的把手上。（荷兰骑自行车的人到处可见，所以有很多自行车。）然后，研究者们就等着观察自行车车主会如何处理这些广告传单。其结果是：如果墙上有很多涂鸦，骑自行车的人会把更多传单仍在街道上，制造更多垃圾；如果墙上没有涂鸦，人们乱扔垃圾的次数也少多了。没有人看见任何人正在粉刷墙壁上的涂鸦，所以这种现象不是变色龙效应本身，但是人们曾经将墙壁全部粉刷过的迹象或结果确实在那里。其他人反社会行为的迹象——涂鸦——启动了自行车车主的另一种反社会行为，乱扔垃圾。这是

一种莱尔米特效应。

同样在真实的城市环境中，荷兰研究者也以其他方式展示了同样的效应。他们把一样的传单放在一个停车场的汽车挡风玻璃刮水器下面。如果停车场周围散布着显然是购物者从附近的食品杂货店里推出来的购物车（尽管有许多禁止推出的标志），那么，与没有出现购物车（没有反社会行为暗示）相比，消费者更容易乱扔垃圾。

我们可以说，反社会行为在市民的集体无意识中像病毒一样传播。人们看到的现象就是自己的所作所为。但这是不是只看到了“半空的杯子”？你也可以说杯子是半满的——那些看到没有涂鸦的墙壁的骑车人更少扔垃圾，在停车场里没有看到被推出的购物车的司机也更少扔垃圾。这两种情况都是由在相应的研究条件下没有反社会行为暗示引起的。

20世纪90年代中期，我碰巧离开纽约到德国南部进行为期一年的学术休假。当我回来的时候，我对短短一年中发生的变化感到吃惊。在我的预期中，当我结束休假返回纽约时还会体验到过去那种文化冲击——在习惯了德国小镇的低犯罪率和干净街道后，不得不重新适应嘈杂、危险的纽约。然而，这一次我受到的冲击是缺乏文化冲击。纽约的街道看起来干净多了，人们甚至变得友好了一点儿。这种变化对我来说尤其明显，因为我不在这里，没有像我公寓楼里的邻居和心理学系的同事们那样经历全市逐渐发生的行为变化，不过，他们也都注意到了。

这一时期的犯罪统计数据支持了我的感觉。20世纪90年代中期，纽约的严重犯罪案件数量急剧减少——袭击案和谋杀案惊人地减少了2/3。当然还有其他理论来解释犯罪率的急剧下降，而且还有另外的原因，但它们也很难与更清洁、更文明的日常环境带来的积极结果相矛盾。在这种日常环境里，犯罪现象出现得更少，而破窗理论就是以此命名的。那项荷兰的研究结果也支持这种观点，即纽约的衰落至少有部分原因是那些暗示可以“打破窗户”的行为。反过来，这个城市的复兴又是一种新文化的结果，积极的行为暗示正在建立，并取代旧的行为暗示。

我曾提到过，我不再生活在纽约，也不再生活在任何城市。我住在康涅狄格州中部的农业地区，和我的家人、我们的狗和猫，以及居住在这个地区的所有其他动物在一起。这样的生活与我在曼哈顿和布鲁克林度过的20多年相比变化很大，大大减少了我接触其他人的机会——我指的是面对面的接触。然而，今天互联网和社交媒体无处不在，农村和城市地区都一样，新的研究表明网上的情绪和行为与网下“真实生活”（面对面）的行为一样具有传染性——也许更甚。对别人所做之事的无意识镜像反应并不会仅仅因为我们感知到的行为是数字化的而不是物理形式的而关闭。事实上，与从前相比，社交媒体将我们彼此更广泛地联系在一起，今天，传染效应发

生的机会比过去多得多。

鸟群如同一只鸟一样运动，因为它们能感知到彼此的运动和速度。在它们的大脑中，感知和行动之间存在直接的联系。我们人类也受到与之相似的同伴行为的影响。但与鸟类不同的是，我们能从电影、录像和电视，以及书刊中间接和虚拟地看到或听到其他人在做什么。现在，这些媒介开始以变革了的新方式融入我们的真实生活中，因为我们不再只是图像和文本的被动消费者，我们也在不断创造新的内容。我们可以在脸书、推特、Instagram或Snapchat（“阅后即焚”的照片分享应用）上跟踪大量我们过去和现在的朋友，他们也可以跟踪我们，我们也能跟踪名人的生活、思考和行为。在“跟随”他人的过程中，我们不仅能接触到他们的行为和观点，而且还能接触到他们的情绪和情感。因此，今天变色龙效应的潜力实际上比我们在20世纪90年代首次研究时要大得多。

社会学家詹姆斯·福勒（James Fowler）和尼古拉斯·克里斯塔基斯（Nicholas Christakis）在大型社交网络中进行了几项行为研究。这些研究展示了有多少种不同的行为和情感形式通过互联网上的社交网络传播，因此你经常间接地受到你不认识的人的影响。比如说，你认识鲍伯，鲍伯认识戴尔，戴尔认识玛丽，玛丽认识韦恩，但你并不认识玛丽和韦恩。尽管如此，由于他们会影响你认识的人，因此，玛丽或韦恩是否快乐、有合作精神、沮丧或肥胖，也会影响你，让你也更有可能成为那样的人。

研究者发现，如果一个人的社交网络中的人们表现出某些情绪，参与某些行为或拥有某种品质，那么，所有这些情绪和行为都会蔓延，并使这个人更可能有相同的表现。你和快乐的人接触越多，你就越快乐；你和超重的人接触越多，你会变得越重。如果你的社交网络上的人富有合作精神，你也更可能像他们一样。当他们表现得很伤心，你也变得有点难过。通过友谊、家庭或共同的工作场所与我们联系在一起的人们的情绪可能会“传染”给我们。这样的传染通常至少会影响三个人——三度虚拟分割——因此，你不认识的人甚至也正在影响你的行为和情绪，因为他们认识某些人，而这些人又认识你所认识的某些人。当然，反过来也成立。

普通人的脸书好友超过300个，因此，我们自身的情绪和行为反过来也会影响很多人。脸书的研究者测量了特定脸书用户在“新鲜事”[注]（news feel）中发布帖子的积极性或消极性，并且表明，他们阅读的帖子越积极或越消极，他们自己发布的帖子也会变得越积极或越消极——最多在三天以后。詹姆斯在脸书发布的帖子表现出他既伤心又沮丧；他的朋友玛丽发的帖子受到影响，但接着你也会受到影响，因为虽然你不认识詹姆斯，但你认识玛丽——最迟在詹姆斯发布悲伤的帖子三天以后，影响就会发生。也许我们应该更加慎重地对待在社交媒体上接触的人。

在一项类似但更富争议性的研究中，脸书的研究者故意操纵了近700 000名用户发布的帖子的积极性或消极性。他们没有伪造帖子，而是过滤了脸书用户好友在新鲜事中发布的许多帖子。（我从这项研究中了解到的一点是，我们大多数人从来没有看完所有朋友的帖子，因为帖子的数量太过庞大，我们根本看不过来。因此，脸书的程序每天按照一定的标准将所有帖子进行过滤，只开放其中一部分帖子，它们是你实际可见的内容。）对于一些用户，通过故意设置，他们看到的比平常看到的更消极；而对于另一些用户，他们看到的则更积极一些。然后，研究者测量了所推送的帖子中的情绪变化对阅读者自己发布的帖子内容和语气中所表现出的情绪的影响。他们发现，如果人们看到其他人发布更多积极的帖子，那么自己确实也会发布更积极的帖子。如果发帖人属于看到更多消极帖子的那一组，那么他们也会发布更消极的帖子。总之，这项研究显示，所有类型的行为，包括暴饮暴食和与人合作、粗鲁或礼貌、是否乱丢垃圾，在社交网络中具有与面对面时一样的传染性。无意识模仿不需要物理接近。

同样的原则也适用于我们在社交媒体之外阅读的材料，比如小说。读小说的时候，我们迷失在另一个世界里，会用故事主角的视角去看世界。康奈尔大学的研究者请参与者阅读一个故事，故事中的女主角在去坎昆海滩度假之前还在继续节食减肥。他们证明，这激活了读者自己的减肥目标——除非在故事中主角说自己已经完成了减肥目标，在这种情况下，读者自己的节食目标没有被激活。因此，读者自己的目标是否被激活取决于主角的目标是否活跃。第二项研究再次发现了同样的结果，而且同样是读者对主角的认同程度越高，他越想减肥。然而，这种情况只发生在主角减肥成功的时候，而不是他减肥失败的时候。显然，不仅“你所看到的就是你所做的”，而且“你所读到的也是你所做的”。

在任何时刻，我们所处的社会背景也对我们发出应该如何表现的信号，这些准则在无意识中指引着我们，毫不费力地制约着我们，让我们表现出恰当和合适的行为（而且不要特立独行，以免引起别人的反对）。20世纪50年代，罗杰·巴克（Roger Barker）做了一项具有里程碑意义的社会学研究，他花费几个月时间仔细观察“中西部”（实际就是堪萨斯州的奥斯卡卢萨）的公民。他的研究表明，截至观察结束，他们如何行动的最重要决定因素不是个性或人格，而是他们当时在哪里——在教堂做礼拜，在理发店里，在家里，在公园，在餐馆里或在高速公路上。每个人在教堂里都很安静，保持不动；在公园里，人们跑来跑去，有点吵闹；在餐厅里，人们耐心等待饭菜；在高速公路上，人们有点儿不耐烦地坐在车里。在相同场景中，不同的人的行为相似性远远大于同一个人在不同场景中的行为相似性。如果你仔细观察，从一个场景到另一个场景，自己和他人的行为是如何发生明显变化的，你一定能观察到场景对人类行为的强大影响。你会看到你在做什么。

荷兰的另一项研究巧妙地展示了场景效应的无意识性质。这项研究在一所大学进行，涉及大学图书馆。我们都知道在图书馆里应该保持安静，因为大多数人都在那里阅读和学习。在实验中，大学生被要求在校园里将一个信封带到某一个目的地。比起目的地是大学食堂时，当目的地是大学图书馆时，他们在送信封的路上更安静，对其他人说话的口吻更柔和。使目的地“图书馆”在他们的意识中变得活跃的效应（即使他们还没有走进图书馆，而是在拥挤的走廊里），非常类似于“博物馆”、“医生办公室”或“花园”对莱尔米特的中风病人行为的影响。同样，我们在大街上的行为规范也会影响我们变色龙般的倾向，让我们去做其他人正在做的事情。

对我们许多人来说，生活中最常见的场景是家庭和工作。我们在这两个地方经常是非常不同的人，因为适合家庭的一套行为与适合办公室的一套行为是不同的，反之亦然。在这两个场景中，我们与之互动的两组人对我们有着不同的期待，我们在这两个地方可能表现出截然不同的人格。我知道，在家里我是一个爸爸，我可以不停地讲出许多糟糕的笑话；而在工作场景下，我做梦也想不到自己会讲这些笑话。（但这是爸爸们做的事。）2014年，瑞士经济学家恩斯特·费尔（Ernst Fehr）和他的同事们做了一组研究，考察这些不同的场景化身份（situated identities）（在家相对于在工作场所）如何无意识地运作——在同一个人身上引发完全不同的行为，甚至在一个场景下引发不道德行为，在另一个场景下引发道德行为。他们研究了一类本土人物——瑞士银行家。

费尔和他的同事们通过周末的在线实验进行研究，那时这些投资银行家都在家里，不在工作场所。他们的理论是，银行家们在工作场所有一个场景化身份，这个身份不同于他们在家庭中的身份。在实验开始时，实验者请一些银行家回答几个关于办公室环境的问题，以此启动他们的职场身份；另一组银行家则没有被问及关于工作场所的问题。接着，他们所有人都玩一个抛硬币的游戏。在游戏中，每一次抛硬币成功（每次是正面或反面），将赢得20美元。当接住硬币的时候，他们自己报告是否成功。但没有人知道他们是否诚实。如此一来，通过作弊来获得更多的钱是很容易的。但研究者可以观察两个实验组总体上抛硬币成功的百分比，并与预期的随机概率50%对比。对首先回答了关于日常工作场所问题的银行家来说，这一百分比明显高出很多，这很可疑，因为他们报告的成功次数比完全随机的情况下的多得多。然而，未经启动的一组银行家，在自我报告抛硬币结果时很诚实，他们描述的成功率接近预期的随机概率50%。要知道，这些参与者都是投资银行家，在两种实验条件下他们都是同一种类型的人，只是随机被分为两组，一组事先考虑了他们的工作场所，一组没有。

两组银行家的道德行为明显不同，他们如何表现取决于当时活跃的是他们

两种主要生活场景下对应身份的哪一种。从道德上讲，每个人在工作场合与在家里表现得判若两人。从这个角度看，瑞士银行家就像哈佛幼儿园里的亚裔美国女孩一样：如果你启动了一种身份，她们会表现出一种行为方式（擅长数学，诚实）；如果你启动另一种身份，同一个人会表现出一种非常不同的行为方式（数学不好，不诚实）。在这两项研究中，这些效应都是在参与者没有意识到的情况下或无意中发生的。但是，我们也可以通过身份启动让一个人表现得更好。

我们都去过食品杂货店，那里供应食谱试吃样品，鼓励我们试吃一种新菜或食物。荷兰心理学家埃斯特·帕皮斯（Esther Papies）和他的同事们进入荷兰的食品杂货店，当肥胖的购物者第一次进入商店时，实验者给他们派发食谱传单。一些购物者收到的传单中包含与节食和健康饮食有关的启动词语，而其他购物者收到的传单中并不包含这些词语。然后，研究者一直等到顾客买完东西通过收银台时，才走上前去要求给每个人的购物小票拍照，这样他们就可以看到购物者实际上购买了多少不健康的零食，如薯片。食谱传单中的启动词语明显引起了购买零食数量的下降，即使极少数消费者能记住他们在开始购物之前在传单上看到了什么，但没有人相信传单会影响他们在商店里购买什么东西。（想象一下如果你处在他们的场景，你会相信吗？）尽管购物者没有意识到传单的影响，但如果这些传单中包含健康饮食的启动词语，它们会对肥胖顾客购买零食的数量产生显著影响。

在他们的下一项研究中，帕皮斯和同事们换到了当地的一家肉店，那里散发着烤鸡的诱人香味。顾客进入商店时，从外面可以看见贴在玻璃门上的海报，上面是肉店老板提供的每周食谱，这个食谱“对苗条身材有好处”，热量低。研究持续四天，其中有两个上午和两个下午这张海报贴在门上，剩下的两个上午和两个下午都没有贴海报（这是控制条件）。帕皮斯和同事们观察了顾客在节食目标被启动和没有被启动的情况下从商店的托盘中试吃免费肉粒的数量。当他们离开商店的时候，一名研究者会询问他们一些背景问题，包括他们目前是否在节食以及目前的身高和体重。就像在食品杂货店里的研究一样，海报——节食减肥的启动物——让节食食客（肥胖且目前正在节食）比在门上没有海报时进店的节食食客在肉店里少吃大约一半的零食。海报并没有影响非节食者在肉店吃多少肉。

今天，在美国和许多发达国家，肥胖是一个巨大的健康和经济负担，因此，现实生活中非常需要这样的启动干预措施。然而，对我们如何行动影响更大、更广泛的因素是——广告，它并不总是把我们的最高利益放在心上。休闲食品和其他不健康食品的制造商努力让你吃它们的食物，而不是健康的饮食。研究证明它们的广告活动很有效。美味食品的广告图片可以直接激活大脑中与饮食相关的、与味觉和奖赏有联系的大脑区域。在陆克

文食品政策与肥胖研究中心的詹妮弗·哈里斯（Jennifer Harris）领导的一项研究中，我们展示了广告对饮食行为的影响力。参与者有成人和一组八岁的儿童，每次由一个人参加实验，观看一场5分钟的电视喜剧节目“到底是谁的台词”。当他们看电视时，实验者为他们准备了一碗金鱼饼干和一杯水。我们编辑了这个节目，让它包括食品广告或不包括食品广告。在这之后我们称量了饼干碗，看看参与者吃了多少。当节目中有食品广告时，孩子们和大人们吃的金鱼饼干比没有广告时多得多。因此，食品广告就像是无意识的行动建议，会影响我们的饮食和其他消费，尤其是在我们不知道它们对我们有影响力时。

波士顿大学医学与公共卫生学院的研究者进行的一次大型国家调查显示，电视广告和我们的行为之间有强大的联系。这次调查的对象是1 000多名青少年饮酒者（他们在过去的一个月曾饮用酒精），年龄在13岁到20岁之间。这些孩子在电视上看到的酒精广告次数与他们自己喝酒的频率有密切的关系。实验者测量了61种不同品牌酒精广告的观看次数，这些品牌广告都是在未成年青少年观看的20个最受欢迎的非体育类电视节目中播出的。（当然，在体育节目中也有大量的酒精广告。）没看过酒精广告的未成年饮酒者平均每月饮酒量约为14杯，而那些看过的广告数量达到平均水平的未成年饮酒者每月大约喝33杯酒。另外一项研究发现，11岁到14岁的孩子平均每天看到的这些广告的数量是2～4个。研究者得出结论，青少年接触的酒精广告越多，他们购买相应品牌的酒越多。

电视和其他媒体上的食品和饮料广告带给我们吃或喝的想法或冲动。因此，我们可能希望再次推测我们如此频繁地打开冰箱的真实原因，也希望更密切地监控孩子们接触到的各种广告。

即使是善意的让我们停止吸烟的公益公告，也可能产生相反的效果，因为这些广告中包含与吸烟有关的暗示。许多人在设法戒烟——他们有充分的理由，因为全世界每年有500多万人死于吸烟。然而，帮助他们戒烟，或者至少帮助他们少吸烟的尝试经常失败。这不仅因为烟草的烟雾中含有令人上瘾的成分，还因为戒烟的意图激活了与渴望吸烟相同的心理通路和大脑网络。神经科学家通过脑成像研究揭示了戒烟的意图导致的这一意外后果，他们发现，当人们渴望吸烟和专注于戒烟时，他们的同一部分脑区变得活跃。

丹·韦格纳（Dan Wegner）和罗宾·瓦拉赫（Robin Vallacher）最先发现了努力不去做某事的“讽刺性”意外后果。好像是故意和我们作对，当我们努力不去做某件事时，我们必须在意识中保持我们不想做那件事的想法。但是，这会使得我们不想做的那个行为在意识中变得活跃，也许比我们不那么积极地抑制它时更加活跃。只要我们正在关注并积极地努力抑制这种行为，它就会活跃，而一旦我们分心或注意力涣散（当我们累的时候）了，

它就会暴发！实际上，你变得比平时更可能做这件你不想做的事情，因为它是如此活跃，近在眼前，时刻准备着进入你的脑海。韦格纳和瓦拉赫在许多巧妙的研究中展示了这种现象，比如他们告诉参与者不要去想一头白熊，结果显示，当参与者分心时，他们比一开始就没有听到别人提起白熊的情况下更可能想到一头白熊。（你也试试这个实验，告诉一个朋友不要去想白熊，对另一个朋友不要提起白熊，看看前者比后者想起白熊的次数多多少。）

善意的禁烟标志和反对吸烟的电视公益广告也有同样的后果。这些信息也是在告诉人们不要去做某些事情。但在这样做时，它们也在提醒人们原本可能根本不会想到的"某些事情"。这些公益广告通常会展现出正在吸烟的人，而这会引起一个效应——"你所看到的就是你所做的"，在观众中增加而不是减少吸烟倾向。香烟企业不能为自己的产品做广告，但是它们赞助的公益活动中展示了吸烟行为和香烟，以及其他与吸烟有关的视觉和听觉线索。事实证明，这实际上增加了年轻人的吸烟意愿和行为。

为了更深入地理解这一现象，我们的实验室用实验证明了反对吸烟的信息产生的相反的意外效果。在由詹妮弗·哈里斯领导的另一项研究中，56名经常吸烟的烟民观看了一个电视喜剧节目的短片。其中，一部分烟民会在短片中间的广告时间看到插播的禁烟公益广告（由菲利普·莫里斯的"协助戒烟"运动或美国传统基金会的"真理"运动制作），另一部分烟民观看的节目中则不包括禁烟公益广告。在观看完喜剧节目后，所有参与者有5分钟的休息时间，我们在此期间观察他们中有多少人会趁这个机会到外面去吸烟。我们发现：看到禁烟公益广告的烟民中有更多人（观看菲利普·莫里斯公益广告的人中有42%，观看"真理"公益广告的人中有33%）去外面吸烟；相比之下，没有看到任何禁烟公益广告的烟民去外面吸烟的更少（11%）。通过呈现与香烟和吸烟行为有关的强力线索，这些禁烟的信息产生了意想不到的后果，增加而不是减少了吸烟行为。我们所看到的就是我们所做的，尤其是当我们被动地看电视或上网，没有密切地注意到这些信息正在轰炸我们时。

我们的思维的模仿天性好坏与否不是固定的——它的好或坏取决于我们当前从外界得到什么暗示，就像莱尔米特那两位反常的、亢奋的病人接收到的暗示，我们变色龙般的天性使我们更有可能去做别人正在做的事情。这种影响延伸到我们看到广告中的人在做的事情，以及我们对人们通常在标准的场景和情况下做的事情的认识。在某些情况下，这种影响使我们表现得更加礼貌和平和，而在另一些情况下则让我们表现得更粗鲁、更有敌意。一些模仿行为，比如不诚实，可能导致金融崩溃，就像那些贪婪的投资银行家所做的；而另一些模仿行为则可能让一个城市复兴，正如朱利亚尼市长和他领导的纽约人"为小事奋斗"。

然而，我们的行为对别人的影响，以及他们对我们的影响，最终取决于我们自己。说得实际一些，你所做的事情确实会影响你周围的人的行为和普遍的社会风气。（如果你是其他人的老板或领导者，尤其如此，他们会从你的行为举止中获得影响他们自身行为的暗示。）你真的可以（而且确实能够）通过树立一个好榜样，通过表现出可见的友善行为，“让爱传递”，比如为别人开门，让试图驶出拥挤的合并车道的司机从你前面通行，把一些零钱放在一个流浪汉递上的帽子里，或者把你不想要的广告传单扔到角落的垃圾桶里。就像投票一样，我猜我们很多人都懒得去做这些小事，因为我们不认为它们真的很重要。毕竟，我们每个人都是世界上数十亿人中的一个，是茫茫大海中的一滴水。然而，一个人的影响、一个行为的影响，会通过翻倍和传播，影响其他许多人。一滴水会变成一片波浪，一个行为的影响带给人的感受会持续好多天。为什么不在任何有机会的时候推动这片波浪呢？

---

1. 脸书发布的一种功能。——编者注

# PART III
# 隐藏的未来

未来是一个被我们自己所限制的世界，我们只能在其中发现与自己有关的东西。

——莫里斯·梅特林克（Maurice Maeterlinck）



# 第8章
# 小心你渴望的事物

“今天不开车”——今天你不能开车上路。

这是墨西哥城1989年实施的创新“道路空间限行”计划的名称。作为墨西哥的首都，墨西哥城是一座庞大的都市，是全世界最脏的城市之一。当时，住在这里的一个朋友曾说过，她每次擤鼻涕，手帕都会变成黑色。造成污染严重和空气质量差的主要原因当然是庞大的汽车数量。这个城市以交通拥挤而闻名，同样众所周知的是，市民必须穿过城市、跨越超长距离去上班。为了数百万市民的健康，市政府制定了一个项目，对联邦区车主施加限制。在一个星期的某几天，他们不得开车上路，这会逐渐减少尾气排放。

这个计划相当简单，根据汽车牌照的尾号限行。一星期里有一天，城市道路上不准有指定号码的汽车。理论中的计划是，那一天你将不得不使用公共交通工具或与他人拼车。随着每天排放到城市的碗状低洼地带的尾气量减少，人们将更少遭受空气污染引起的疾病和早逝。首都公共健康环境的改善会解除个人的烦恼。这听起来很好，对吗？

但事实并非如此。这个善意的计划没有考虑到人性的本质，人性的本质是将自己的需求凌驾于群体的总体利益之上。（这是政治学上的一个经典问题，被称为“公地困境”，也是全球气候变化问题的一个因素。）人们通常会设法找出漏洞或解决个人不便的方法。在墨西哥城，许多人确实找到了创造性的方法来规避道路使用的新限制，这破坏了改革政策的总体目标。

司机们只需要另外买一辆车，就能取得一个与他们原来的汽车尾号不同的车牌号码（偶数或奇数）。

如此一来，他们仍然可以每天开车到工作场所——不仅如此，第二辆车的使用频率很快变成一周四天，而不是仅仅一天。所以，新政策不仅没有减少汽车尾气和交通堵塞，实际上还增加了汽车、拥堵和尾气的总量。这些第二辆车，基本上都是二手车，从外围地区涌入墨西哥城以满足城里居民的需求——这些汽车比城市里的汽车更老旧、污染更大。在新的道路使用计划执行后的六个月内，城市的汽油消耗量大幅度增加，污染和道路交通堵塞也更为严重。

预测或塑造未来是困难的，特别是当涉及人类行为时，甚至（尤其是）当

这种尝试很重要时。那些限制个人自由以造福公共利益的政策，如在墨西哥城发生的情况，或对期望的行为进行激励和奖励的政策尤其如此。有一个著名的例子，该例子引发了所谓的“眼镜蛇效应”。印度政府决定向杀死一条眼镜蛇并上交给相关官员的人发放几百美元的赏金，目的是帮助国家消灭这些危险和泛滥的掠食者。但是，这个新政策没有减少反而增加了眼镜蛇的数量。事实上，它导致了眼镜蛇数量的爆炸式增长！为什么会这样？因为很多人为了上交并得到奖金，开始积极养殖眼镜蛇。

你可能会说，我也养了一条眼镜蛇。当我还在大学学习《心理学101》课程时，我参与了第一个心理学实验。心理学导论课程通常要求学生参加5或10个实验。在这个实验中，我的任务是“追逐转盘”——一个需要高度集中精力和协调能力的传统试验任务：你必须使你手里的金属杆和在一台旧留声机上迅速旋转的金属圆盘保持接触，这样电路就处于接通状态；同时会启动一个计时器，记录你使这两者保持接触的时间。研究生实验者向我解释说，我要做两次这个任务，最多可以获得10美元的报酬，但这取决于我第二次的成绩比第一次好多少。对20世纪70年代的大学生来说，10美元是很多钱。然后，他让圆盘开始旋转，并告诉我可以开始了，接着回到了他的控制室。出于某些原因，咳咳，我根本就不能使金属保持接触圆盘很长时间。第一部分任务结束后，实验者进来了，表现得很关切，并询问我是否理解任务要求，是否知道自己应该做什么。我说，是的，我知道，但是这（咳咳）太难了。他再次转动圆盘并回到控制室。第二次，我做得好多了——事实上近乎完美。他又回来时面露明显的怀疑之色——相当勉强地计算出我应得的报酬是9美元多。经济学家会说我表现得相当合理。在这种激励措施下，为了使我的收益最大化，我就应该在第一次尽量做到最差，在第二次尽量做到最好。但是，实验者显然疏忽了基本的人类动机和奖励对行为的影响，他没有考虑到超出他科学研究初衷的后果——就像墨西哥和印度的政策制定者那样。

就像设法重塑行为的政策一样，当追求个人欲望和对未来的目标时，我们可能会被它们改变——经常是以我们意想不到的方式——因此，是无意识地。追求一个特定目标会使我们做出违背自身重要价值观和自我概念的事，以及我们通常视为不道德、不合伦理或不健康的事。它能让我们比在通常情况下对外界影响甚至对阈下广告更加开放，能让我们以后来会觉得愚蠢和浪费的方式把钱花掉，能让我们喜欢上我们从前并不喜欢的人，也能让我们对朋友的喜欢程度不如往常。这全部都是因为这些变化能帮助我们接近自己正在追求的目标。我们当前的目标改变了我们——我们的思想、心灵和价值观。但我们没有意识到这些变化已经发生。这就是我们必须小心自己的愿望的原因。

## 被目标染色的眼镜

由于我们的目标和动机是为了“未来”希望达到的状态，它们的影响存在于隐藏的意识的第三个时区。我们希望在或近或远的未来变成什么样子、成为谁、在哪里，这些塑造了我们现在的想法、感受和行为。我们想要什么、需要得到什么、希望在哪里、想成为什么样的人，所有这些都强烈地影响着我们现在的好恶，就在此刻。我们变成我们追求的对象，开始带着被目标染色的眼镜看世界。这就是事实，无论你是否有意识地觉察到你所追求的目标。

愿望对我们有着强大的影响力。我们的目标似乎能改造我们，让我们暂时变成另一个人，持有不同的价值观，做出不同于往常的事。不幸的是，我们通常只会在事后已经达成目标或不再追求目标时才意识到这一点，在那个时刻，我们想知道自己当时在想什么。丹·韦格纳（Dan Wegner）曾经讲过一个故事。他穿过自助餐厅，打算吃一顿美味的健康沙拉。当坐下来时，他惊讶地看到一份热薯条蒸盘摆在他面前。（“它是怎么到那儿的？”）他真正想吃的、也可能是他午饭经常吃的东西胜出了，因为他没有付出足够多的注意力去实践他的良好意愿。（克服我们的无意识欲望和打破坏习惯并不容易，但这是可以做到的。我们将在第10章看到这一点）。

因此，有意追求的目标可能产生无意识的后果。但是，带着有意识的意愿，我们至少有机会摆脱被目标染色的眼镜，并仔细考虑实现它的实际后果。但是，由于种种原因，我们的动机经常无意识地运作，隐藏在背景之中，在我们意识到它之前就对我们产生影响。这就是17世纪荷兰哲学家巴鲁赫·斯宾诺莎（Baruch Spinoza）写下这句话的意思：“人们通常不知道他们的欲望的起因——我们意识到我们的行动和欲望，却不知道是什么引起我们对任何事物的渴望。”我们可能认为我们知道自己为什么正在做所做之事，但这往往有一个更深层的原因。

在15年前，我对此有过亲身经历。我和姐姐一家在田纳西州度过感恩节周末后开车返回纽约。这趟旅程大约有900英里（约1 448千米）。我早上8点半出发。当我上车的时候，我告诉每个人我会在12个小时内到达目的地。这是一项挑战，我一整天都在开车，目标是晚上8点半以前回到家。我的确准时到达了，当我走出停车场时，对自己感到相当满意。我发现自己没有径直走向旁边的公寓大楼，而是走向最近的酒类商店，那时美国规定商店星期六晚上9点关门，星期日不营业。就在这时，我想起家里没有什么可喝的东西。那天晚上，当我在喝一杯刚买的酒时，我突然明白为什么自己下定决心要在8点半以前回到家。这与12小时内行驶900英里的“挑战”毫无关系，只是因为我想要在酒类商店关门前到达。当我意识到自己想在8点半前回到家的真正原因，以及那个周末我想喝酒的需要的力量时，我有点震惊。戒酒并不容易，但那杯酒是我喝过的最后一杯。我已经

知道，对我们的目标有好处的东西也许对我们的灵魂没有好处。

你还记得《指环王》第一部中的场景吗？善良的比尔博叔叔的脸突然扭曲成一头凶猛的野兽，只是因为他的侄子弗罗多不让他拥有魔戒。比尔博的需要改变了他，同样，目标可以控制我们并戏剧化地改变我们的偏好和行为。这样的情形在强成瘾案例中也许最为明显。在第5章，我们曾看到一个针对尝试戒烟者的研究。他们对吸烟和香烟的无意识态度是消极的，但当他们连续4个小时没有吸烟，强烈需要香烟时，他们对吸烟的无意识态度改变了。现在，虽然他们很想戒烟，并且明知道吸烟对身体的一切害处，但这种强大的需要使他们对吸烟的无意识的态度变得积极。强大的目标改变了他们的意识。

卡内基·梅隆大学的决策研究者乔治·罗文斯坦（George Loe-wenstein）最先让我们注意到这种强大的内在需求是如何戏剧性地改变我们的选择的。设想一名酗酒者，他在早晨发誓（并相信）他再也不会碰那些东西，并发誓当天晚上滴酒不沾。然而，当时钟转动起来，他的身体开始期待，不，应该说渴求酒精，他的态度和行为彻底改变了。这时，他会找出各种各样的理由。“多一个晚上没有任何区别。”他说，“我明天再戒酒。”然而，对太多瘾君子来说，这个承诺永远不会被兑现，明天永远不会到来。

我们已经看到，另一个深层次的目标——求偶或繁殖的动机——是如何在幕后以对自身有利的方式引导行为的。有吸引力的女性求职者和有吸引力的男性求职者（比起女性没那么明显），与没有吸引力但拥有同等资历的求职者相比，得到面试机会的可能性大得多。有吸引力的人激活了我们大脑中的奖励结构，但我们没有意识到这一点，也不是刻意为之。求偶的动机被无意识地激活，使招聘者将平等、任人唯贤的价值观置之度外。

英国伦敦大学学院的马蒂亚斯·佩西格莱恩（Mathias Pessigl-ione）和克莉丝·弗里思对大脑动机回路的神经科学研究已经证实，对奖励的感知激活了大脑的奖励中心，无论人们是否有意识地觉知到外在的奖励。在一个握柄任务中，如果任务开始前一枚一磅硬币（做得好的奖励）的照片下意识地闪过，参与者会握得更用力，另外，位于基底前脑的大脑奖赏中枢在一磅硬币的条件下比在一分硬币的条件下更活跃。

另一项研究则展示了求偶动机的无意识运作。通过阅读一小段关于浪漫邂逅的文章，一部分男大学生与女性交往的目标被启动（或不启动）。接下来，他们可以选择接受另一个人对自己的一次简短辅导，由杰森或杰西卡对两个主题中的一个进行辅导，比如地质学和天文学。一半时间由杰森教授地质学，杰西卡教授天文学；另一半时间由杰森教授天文学，杰西卡教授地质学。但是，他们教授的实际主题无关紧要——如果求偶动机在无意识中运作，参与者会更希望和女老师一起学习。研究结束时，他们真心相

信他们的选择是由于她所教授的主题（地质学或天文学），他们认为自己对该学科有真正的兴趣，只是从前不知道。

不知道自己所做之事的真实原因在于，我们都很善于在事后为自己的行为找出正面的理由：鲍伯雇用女性员工不是因为她的外貌，而是（当然了）因为她的资历；玛丽喝了三杯威士忌，并不是因为她酗酒，而是因为她希望——而且理所应当——在漫长而辛苦的一天工作结束后放松一下；阿齐兹选择那个辅导主题不是因为老师的吸引力，而是因为他对那个主题真的感兴趣；我以非常危险的速度开车回到家，不是为了在酒类商店关门之前赶到那里，而是为了看我能否完成在12小时内回到家这个有趣的挑战。我们的有意识心理很善于找出这些本质上是合理化（rationalizations）的理由。在20世纪80年代的电影《大寒》（*The Big Chill*）中，杰夫·戈德布拉姆饰演的角色说，对他来说合理化比性更重要，因为他经常几个月没有性，但如果有一天早上做不出一个好的合理化，那他就无法生活。

当求偶目标在运作时，我们会去做那些通常因为涉及健康风险而避免的事情，并将这种行为合理化。例如参加日光浴沙龙和服用减肥药，它们可以帮助我们达到求偶的目的，因为它们能让我们感觉到自己对别人更有吸引力——外表苗条，拥有健康的美黑肤色，有时还可以泛点儿橙色。但它们可能会危害我们的身体健康和安全：日光浴沙龙会损伤我们的皮肤并提高我们患皮肤癌的概率；减肥药会使我们的血压增高，心脏受损，睡眠恶化，并导致成瘾。这二者引起的消极作用显然大于积极作用，这可能是大多数人不使用减肥药或日光浴床的原因。

事实上，美国一所大型州立大学的研究者发现，几百名女大学生对这两者都持否定态度。她们在报告中表示，对成为免费的日光浴沙龙会员或服用一种众所周知的可能导致心脏问题的减肥药几乎没有兴趣。然而，当她们在约会网站上评估了许多非常有吸引力的“本地”男人和女人照片后，她们的求偶动机、渴望发展亲密浪漫关系的欲望变得活跃，此时一切都改变了。现在，女学生对加入日光浴沙龙和服用减肥药的看法变得更加积极。她们表示更愿意参与这些危险行为。事实上，她们对这些行为风险的评估，比控制组的评估更低。活跃的求偶目标使她们低估了日光浴沙龙和减肥药对自身的负面影响。因为那些负面因素干扰了她们变得更有吸引力的活跃目标。这个目标现在压倒了学生们通常的信念和价值观，改变了她们的意识，使她们能更有效地实现吸引配偶的目标。

吸引一个伴侣或让自己做这方面的准备是我们在闲暇时间里经常做的事。但在这些空闲时间里，我们的大脑也在寻求其他目标的满足。布法罗大学的希拉·加布里埃尔（Shira Gabriel）和她的同事们所做的研究表明，我们在闲暇时间里的许多活动致力于满足更深层的社会归属和社交需要，但其中大部分我们都没有意识到。根据美国劳工部的数据，从2003年到2014

年，大部分成年人在闲暇时间都是独自活动的——看电视和电影（56%），阅读书籍（7%），上网（9%）。平均下来，只有13%的人投身于实际的社交活动——与朋友和同事待在一起（办公室外）。这种对独自活动的压倒性偏好如何与认为人类在根本上是社会动物的观念取得统一？

正如他们的许多研究表明的，这是因为看似非社会性的、孤立的活动在本质上是社会性的。在内心深处，我们感到自己正和电视上的人物共度时光，因此它们满足了驱动我们进行真实社交的需要。我们常常没有意识到，研究者所谓的“秘密的社会自我”（sneaky social self）是如何通过其他这些独自活动来满足它的需要的。例如，当感到孤独时，我们倾向于多看一些我们最喜欢的节目，其中有我们更了解、更熟悉的人物。事实上，这样做会使我们感觉不那么孤独。另一方面，当我们不觉得孤独的时候，我们倾向于去看当时电视上播放的任何内容。

加布里埃尔和她的同事们注意到，人们经常抱怨自己看太多的电视，当他们解释原因的时候，很少提到社会性原因。相反，他们说看电视是因为他们觉得情节有趣，或者他们很无聊。当挑战他们给出的原因时，他们很怀疑更深层次的原因实际上是这些活动有助于满足他们重要的社会需要。但它们的确如此。这在很大程度上是看电视这项活动如此受欢迎的原因，另外，宠物也是很好的“替代品”。当我的一位童年英雄沃尔特·克朗凯特（Walter Cronkite）去世时，他的家人守在他的床边，与他很亲近的几只猫也和他一起躺在床上。研究表明，只要有一只狗在场，即使那不是自己的狗，也有助于减少被社会排斥者的痛苦。狗确实是我们最好的朋友。

饥饿是另一种强大的潜意识动机，就像人身安全和繁殖一样，以惊人的方式驱动我们的行为。我们大多数人经由自身经验得知，饿的时候不要去杂货店购物。但是一些研究表明，饥饿会让你买更多东西，而不仅仅是食物。满足饥饿感是一种长期存在的深层进化动机。这种动机存在于百货公司、塔吉特和百思买出现之前，它影响着食物以外物品的消费方式。艾丽森·徐静（Alison Jing Xu）和她的同事们研究了从明尼阿波利斯–圣保罗的大型购物商场出来的购物者。通过检查他们的购物小票，并要求他们评估自己目前的饥饿程度，研究者发现饥饿的购物者购买了更多与食品无关的商品，如衣服、化妆品和电子产品。在另一项研究中，他们发现，饥饿的人也拿了更多免费物品，如黏合剂和回形针。这说明他们不是想花更多的钱，而只是想得到东西，这是一种受对食物的潜在需求影响的欲望。

所以，当你饿的时候，不仅去杂货店买食物是不明智的，而且这时去买任何东西都是不明智的。如果你正要在网上购物，那你可能希望先去冰箱里拿块三明治吃。

我们的目标和需求也使我们对与满足它们相关的信息更加敏感。大约60年前，哈佛大学的心理学家杰罗姆·布鲁诺（Jerome Bruner）引入了“感知准备”（perceptual readiness）的概念，这一理论把一个人当前的动机状态和欲望与对环境中与目标相关的人和物的敏感性提高联系起来。你会不自觉地把注意力集中在能帮助你满足目标和需求的事物上。因此，在另一项研究中，徐和她的同事们展示了饥饿的人变得对“饥饿”、“渴望”、“得到”和“获取”这些词汇更加敏感，即使这些词仅仅下意识地呈现50毫秒或1/20秒，他们都能看到和识别它们。词语闪过的速度如此之快，以至于不处在饥饿状态的人是无法识别它们的。但是饥饿状态改变了参与者，使他们能够看到与目标相关的事物，而在通常情况下，他们是看不见这些事物的。

对目标相关信息的更强敏感性影响我们对外界的易感程度。例如，当我们已经有广告中暗示的需要或目标时，会更容易受到广告的影响。回顾前一章食谱启动研究中的肥胖购物者，他们在进入商店时看到的食谱传单中与健康饮食和节食有关的词汇显著降低了他们随后购买零食的数量。但这种食谱启动效应只适用于已经有了节食目标的肥胖或节食的食客，而不适用于其他没有节食目标的购物者。

这再次传递了这样一个信息：我们应该小心我们渴望的事物，因为当我们希望得到某些事物的时候，会比没有愿望的时候对外界影响放得更开。我们很多人都担心阈下广告对我们造成影响，因为我们不想被大公司或政府操纵去购买原本不想买的东西或去做本来不想做的事情。20世纪50年代，有一个关于新泽西利堡电影城的城市神话，据称，电影中闪现的“喝可乐”和其他阈下信息会使人们像口渴的僵尸一般蜂拥到饮料摊位前。这从来没有真正发生过。这是当时的一家公关公司设计的骗局，作家万斯·帕卡德（Vance Packard）在一本畅销书《隐藏的说服者》（*The Hidden Persuaders*）中捏造了这个事实。当时，不仅在电影中呈现这些信息的技术还不存在，就连书中提到的这家电影院也从来没有存在过！尽管如此，这个故事确实引起了许多人的担忧：在未经他们同意的情况下，公司为了自身的利益而不是消费者利益而操纵他们。

在过去的20年里，研究表明，潜意识广告确实会影响你的选择和行为，但前提是你已经有了那个目标。如果你渴了，它会影响你选择喝什么；如果你饿了，它会影响你选择吃什么。这些外部影响的重要之处不在于它们是否在潜意识层面发挥作用，而在于你是否意识到它们会影响你。食品杂货店的节食者看到的广告并不是阈下的，而百货商店里饥饿的购物者可能会告诉你他们饿了。然而，在这两种情况下，他们都没有意识到他们的节食或饮食目标影响了他们购买的物品和数量。

外部因素对你的影响越大，目标就越重要。这一基本原则在一次对数百项

目标启动研究的回顾中得到证实。回顾发现，通常，目标启动对行为有可靠和稳定的影响，并且当这个目标对参与者个人来说比较重要时，影响甚至会更强大。需求越强，欲望越重要，外界的影响就越大。这对我们的事业和个人生活都是很重要的，因为被动机驱动是好的——但我们也应该知道它的副作用。你的当前目标改变了对你发生影响的信息，而且，它也会改变你注意到的内容和你后来能记住的内容。

以一对在高速公路上坐在汽车前排座位的夫妇为例。司机把注意力集中在交通状况上，包括他周围的其他车、路标，还有车速，也许还有空调。坐在他旁边的乘客正在欣赏秋天的树叶，阅读广告牌，留意有趣的车牌和保险杠贴纸。当到达目的地时，他们会对这趟旅途留下截然不同的记忆，即使他们几个小时里一直待在同一个地方。这是因为我们所看的和所关注的内容取决于它们与我们当前目标的相关度。在这个例子里，司机和乘客的目标是完全不同的。

1978年，理查德·安德森（Richard Anderson）和J. W.皮彻特（J. W. Pichert）进行了一次经典实验，实验的目标是证明：根据在情境中的目标差异，我们重建记忆的方式是截然不同的。实验者请参与者观看录像带，内容是参观一栋住宅。每个人看的都是同一盘录像带。有些人被要求假装以一个打算抢劫这栋房子的窃贼的身份观看录像，另一些人则被要求假装以潜在购房者的身份观看录像。后来，这两组人对这部影片的记忆截然不同。“购房者”记得房间的面积、主要电器的状况（如热水器和煤气炉）、卧室的数目；而“窃贼”还记得房间是否有可进入的地下室窗户、有价值且便携的消费产品，如电视和音响，以及其他可以出售的财产。而且，因为我们的注意力在任何特定的时刻都是有限的，所以“购房者”错过了很多“窃贼”注意到的细节，反之亦然。参与者对录像的记忆不是影片的精确拷贝（许多人认为记忆是这样运作的），而是一个被他们在观看录像时的特定目标过滤和编辑过的版本。

长期关注一个目标的另一个风险是，当你不再打算追求那个目标的时候，你的潜意识还在注意并评估它们。这种效应的一个很棒的例证和滑稽的比喻出现在查理·卓别林（Charlie Chaplin）主演的电影《摩登时代》（*Modern Times*）中。卓别林扮演的著名的流浪汉一直在工厂里辛勤劳动，他的工作是一天到晚在巨型移动齿轮上拧紧大螺栓。最后，下班的哨声吹响了，每个人都放下工具和文件走向出口。查理因花了无数个小时拧螺栓而变得疯狂，以至于他无法完全控制自己，手里拿着扳手离开了。哇哦，大街上有一个丰满的女人穿着一个大外套，你猜对了，外套前面有非常大的纽扣。对查理为了目标而疯狂的大脑来说，这些纽扣看起来就像是工厂里的那些螺栓。他跳到女人前面，试图拧紧那些纽扣，女人跑掉了，他在大街上追着她跑。

俄罗斯方块游戏的玩家可能知道我在说什么。长时间玩俄罗斯方块的人报告说，他们去看真实世界的时候，会觉得它好像是这个游戏的大号版本。1994年，杰弗里·戈德史密斯（Jeffrey Goldsmith）在《连线》（*Wired*）杂志的一篇文章中写到过这样一个经历。他在东京和一个朋友待了一星期，这个朋友有一个爱玩游戏的男孩："俄罗斯方块奴役了我的大脑。晚上，当我躺在地板上暂借的榻榻米上时，几何图形跌入黑暗中。白天，我坐在一个淡紫色绒面沙发上，疯狂地玩着俄罗斯方块。在难得的远足中，我从视觉上将汽车、树木和人拼在一起。"当我们为一个追求投入如此多的时间和精力时，它开始以令我们完全意想不到的方式塑造我们的思想、心理意象，甚至梦境。俄罗斯方块的玩家以游戏中包含的形状的形式来观察世界，而游戏的心理运作方式不请自来，玩家不自觉地把事物装配在一起，旋转它们使之恰好契合——所有事物都会通过这个被玩过太多次的游戏过滤器的处理，这已经成为他意识中最可得的形式。梦的研究者甚至发现，整天玩俄罗斯方块的人，甚至包括没有记忆的健忘症患者，会报告说他们梦到不同的形状从天空中落下来，旋转并安放到下面的空间模块中。

20世纪80年代末，我在办公室也有过同样的经历。那时我沉迷于吃豆人（Pac Man）游戏，当时的单色版本可供非常原始的台式机使用。我的手指在左、右、上、下箭头键上飞快跳跃，我很擅长逃避幽灵并积累大量积分。一天，我本该把工作做完，但却花了太长时间玩游戏。我抬头一看，发现是时候走出办公室去参加一次午餐讨论会了。令我惊讶的是，当我走出走廊时，我立刻向左面的大厅看去，然后径直走到另一个大厅里，我要在参加讨论之前确保它们是空无一物的。纽约大学心理学大楼的楼层交错着迷宫般的走廊（访客经常迷路），当到达下一个路口时，我又发现自己在拐角处停下来观察，以确保我在行进之前道路上是空的。对我为了吃豆人游戏而疯狂的大脑来说，我们的办公楼楼层好像已经变成了游戏迷宫，让我把走廊里的其他人看作布林奇、粉奇、因奇和库莱德。

## 来自朋友的一点帮助

被你的目标影响的心理活动中最为重要的一种是你对事物和人的好坏评价。相对于你的个人价值观或长期经验，你的评价在更大程度上取决于它们是有助于还是阻碍你的实现特定目标。你当前的目标甚至会无意识地改变你认为的最好的朋友是谁。我们大多数人都有不同类型的友谊，不会和所有朋友做一样的事情。我们喜欢与一些朋友坦诚相对，和他们讨论严肃的事情；我们喜欢和另一些朋友一起活动，比如远足或打高尔夫球；还有一些朋友，我们和他们的共同关注点是孩子。大学时期是我们成年早期的快速形成期，在这段时期建立的友谊常常可以持续一生。在大学里，我们从事的主要活动是学习或休闲放松。考虑到这一点，研究者通过切换大学生活的情境来研究目标如何重塑我们的亲密友谊。根据我们当时的不同目

标——学习和放松，我们是否会觉得与某些朋友比另一些朋友更亲密？

格瑞尼·菲茨西蒙斯（Gráinne Fitzsimons）和她的研究团队询问了一组大学生：他们最好的朋友是谁，他们和这些朋友一起从事哪种活动。参与者要完成一个简短的语言测试，其中包括与成就和优秀表现相关或与放松和享受相关的词（启动物）。接下来，他们要完成一项任务，这项任务的设计是为了在参与者意识不到的情况下启动成就目标或“放松和快乐”的目标。接下来是研究的关键：所有学生都被要求给他们在研究开始时列出的好朋友排名，从最好的朋友到亲密程度最低的朋友。如果成就目标被启动，学生会把经常与他们在一起学习的人列为最好的朋友；但是，如果一场好玩的聚会的目标被启动，那这个学生会将聚会伙伴列为最好的朋友。目标使学生重新排列最好的朋友的次序，这反映出哪些朋友更有助于他们实现目标。

当前的目标不仅影响我们对现有朋友的感觉，而且还会影响我们与哪些初次见面的人成为朋友。西北大学的学生首先被启动了学术成就的目标或身体健康的目标，这些目标无意识地在后台运作。如果被启动的是他们的学术成就目标，学生们希望与能够共同学习的人交朋友。但如果被启动的是健身目标，他们会希望与能一起健身的人成为朋友。他们没有意识到他们活跃的目标对朋友选择的影响。

这种效应是双向运作的。不仅你的目标会影响你对朋友和其他亲密关系的看法，而且你对朋友和其他亲密关系的看法也会影响你追求目标时的有效性和积极性。举个例子，想到你的妈妈通常会让你的意识中出现（通常是无意识地）与她交往的目标，比如让她为你骄傲。菲茨西蒙斯和我组织了两组大学生参与者，其中一组参与者几个月前曾在一份问卷上说过他们的目标是让母亲为他们感到骄傲，而另一组参与者则有其他与母亲有关的目标，比如帮助她或者和她成为好朋友（但不是让她骄傲）。接下来，我们使其中一些人以一种非常偶然的方式想到他们的母亲，比如写下母亲通常在星期六做什么，画一张母亲家附近街区的地图，列出她的爱好，等等。在控制组中，参与者只回答与自己有关的问题，而不是与母亲有关的问题。

想到妈妈是否激发了让她为自己骄傲的目标——也就是说，成就动机？在用“妈妈”产生启动效应的实验部分之后，所有参与者都要完成一项取自棋盘拼字游戏的简短词语任务。我们给每个人7个相同的木制字母拼贴，他们的工作是在5分钟内用这些字母拼出尽可能多的不同单词。正如我们所预测的那样，目标是让母亲为他们感到骄傲并在拼字游戏任务之前想到过妈妈的参与者的成绩胜过其他所有参与者。如果你不把妈妈与优秀表现和成就联系起来，只想到妈妈是不够的；同样，只想让妈妈为你感到骄傲，而没有通过想到她启动或“唤醒”这个目标也是不够的。仅是想到你生命中

一位重要的人，你就更有可能立即开始追求你通常与此人联系在一起的目标。重要的是，即使那个人不在场，这种影响也会发生——她的身体可能不在场，但在你的心理上她是在场的，即便她距离你几千英里之遥也没有关系。

因此，我们当前的目标会影响我们的好恶。它能使我们更喜欢一些人，而没那么喜欢另一些人——这取决于他们是有助于还是阻碍我们目标的达成。你当前的目标甚至会使你喜欢上你平常根本不喜欢的人。例如，目标能改变你对负面、粗鲁行为的通常反应，如果粗鲁对你目前的目标有利的话。事实上，最后你可能会喜欢上那个粗鲁的人。

让我们以这个情境为例：一位人事主管正在面试求职者，以填补一个职位空缺。我们的实验室制作了一个真实求职面试的录像带来模拟这种情境。摄影机放置在面试官身后的桌子上，所以你只能看到面试官的背影，但是你可以看到坐在桌子前面的被面试者。这项研究的每位参与者看到的录像带是相同的，只有一处例外。这个例外与面试本身无关。在这个相当繁忙的办公室里，在面试过程中，秘书和其他人进进出出，一位名叫迈克的同事突然来到门口，提醒面试官已经中午了，而他们计划那天一起出去吃午饭。两盘录像带的主要区别在于迈克的表现：在一个版本中，迈克表现得恭敬有礼，为打断面试而道歉，说他会在门外等着；在另一个版本中，迈克表现得很粗鲁，生气地说他们计划好这天中午要一起出去吃午饭的，现在该走了。

参与者根本没有被告知要对迈克做出评价，只被告知要对录像机聚焦的求职者是否适合这份工作做出评价。接下来就是实验的目标所在。一组参与者被告知，面试的工作岗位是附近一家餐馆的服务员。我们知道，大多数人认为服务员应该是谦恭有礼的——带着“顾客永远是对的”这种态度。另一组参与者被告知，面试的岗位是一种非常不同的工作——将被派往报道有组织犯罪的《纽约日报》做记者。报道犯罪的记者的理想素质和服务员的理想素质正好相反——报道犯罪的记者必须强硬、好斗，并且执着——在必要的情况下，还得粗鲁。

在两盘录像带中，求职者是同一个人，面试官询问的问题对这两个职位来说是通用的、模棱两可的，涉及就业经历、做好工作的动机等。但在参与者观看完录像带以后，我们问他们的问题——惊讶吧——不是关于实际的职位候选人的，而是关于打断面试的迈克的。我们问他们有多喜欢迈克，并请他们对迈克的几个性格特征做出评价，例如礼貌和粗鲁。

你可能预测到了，在没有提到工作内容的控制条件下，参与者对礼貌友好的迈克的喜欢明显多于对粗鲁无礼的迈克的。在工作岗位是服务员的条件下，这种倾向尤为强烈。人们通常喜欢礼貌和善的人，而不是粗鲁无礼的

人，这并不奇怪。事情的关键在于：在工作岗位是报道犯罪的记者的条件下，参与者实际上更喜欢粗鲁的迈克，而不是礼貌的迈克，尽管他们清楚地认识到他粗鲁无礼、咄咄逼人。这里的变化是，在通常情况下这些特征虽然不是好品质，但对参与者当前的目标来说它们是优势：在工作岗位是报道犯罪的记者的条件下，对候选人进行评估。当这个目标处于活跃运作状态时，他们碰巧也遇到了迈克，即使他们根本没有有意识地意愿或接收到指令去对迈克做出评价。他们活跃的目标对迈克的粗鲁有积极的反应。活跃的目标在有意识层面完全聚焦于另外的人，但它却使参与者喜欢上一个他们在通常情况下显然会讨厌的人——如果不是这个目标在运作，他们不会如此。

这样的影响对现实生活而言是很大的。在一个生活领域，如工作场合，我们可能会珍视人们身上的某些个人特质和价值观，而在一段浪漫关系中，我们珍视的可能是与之不同的个人特质和价值观，反之亦然。设想一位人事主管在业余时间积极约会，寻找那个特别的恋爱对象。如果随着时间的推移，这一目标变得足够强大，就像查理·卓别林强迫性地拧紧螺栓那样，他可能会喜欢甚至雇用更适合与之发展浪漫关系的人，而不是一个更适合公司岗位的人。他可能意识不到他使用了错误的标准，就像意大利的雇主总是更偏爱有吸引力的求职者那样。反过来，人们可能会发现，一名投资银行家或一名警察中尉喜欢和选择的约会对象是贪婪并有竞争性的或是高效而冷漠的。那些看重安静、听话、勤奋好学的儿童的小学教师，是否也会选择具有相同特质的人作为朋友或约会对象呢？

## 欺骗我们自己

1980年4月21日，一名黑色短发的女人跨过波士顿马拉松比赛的终点线，她穿着一件黄色的阿迪达斯跑步衫，上面别着她的比赛号码。罗茜·鲁伊斯（Rosie Ruiz）在女子比赛中击败了其他448名选手获得了第一名。旁边的围观观众转着圈，他们有理由兴奋不已。不仅由于这个不起眼的、从前没有多少马拉松比赛经验的26岁古巴籍女子赢得了世界最著名的体育赛事之一的冠军——而且她还以惊人的2小时31分钟56秒的成绩进入了历史上该项目的女子前三名。她在日常生活中是一名办公室助理，现在突然变成了跑步冠军。这是一个完美的灰姑娘的故事。

但事实并非如此。在宣布她获胜仅仅4小时后，比赛组织方开始收到举报。这使得鲁伊斯轰动一时的表现的真实性遭到质疑。一方面，紧随其后的世界级竞争对手在第20英里（约32千米）时处于领先地位，但她不记得鲁伊斯曾超过自己。尽管疑点越来越多，但鲁伊斯仍然坚持她的故事并愿意接受测谎仪的测试。第二天，确凿的证据出现了：两名观看马拉松比赛的哈佛大学学生曾看到鲁伊斯从人群中跳出来混进其他赛跑者的队伍。不

久之后，又有证据表明，在她获得波士顿马拉松比赛参赛资格的纽约马拉松比赛中，她只是乘坐地铁并用相同的伎俩在比赛的最后阶段混进参赛者队伍中。4月29日，在鲁伊斯获得虚假的胜利8天后，官方剥夺了她的冠军头衔。

各种形式的作弊和欺诈在体育运动中很常见，当然，它们远不如罗茜·鲁伊斯的例子那么极端，就像在篮球运动中用“假摔”来欺骗裁判，让他们判定你的对手（他没有真的使劲撞击你）犯规。我们都见过足球运动员在被对手重重撞到之后在地上翻滚，显得非常痛苦，抓着自己的小腿。而在家里观看重播的观众甚至没有发现其他球员和他有任何接触。这些引人注目且明显的体育运动案例突出显示了研究者已经证实的人类的普遍倾向：当成就和优秀表现的目标处在活跃状态，人们更容易以他们通常会视作不诚实和不道德的方式扭曲原则，如果这样做可以帮助他们实现自己的目标的话。

在多年的教学生涯中，我发现当我在一场考试最后宣布“时间到”时，很少有学生会乖乖地放下手中的钢笔或铅笔。有时在多次要求他们上交试卷并等了好几分钟后，我不得不把试卷从他们手里拉出来，虽然他们仍在奋力书写！（甚至有人说我这样做很粗鲁。）我和纽约大学的同事彼得·戈尔维茨（Peter Gollwitzer）、安妮特·李·柴（Annette Lee Chai）用实验的方法在实验室重新创造了这种效应，我们使用了组句技术，将诸如“达成”“努力”“成功”等单词嵌入测试中，以启动参与者的成就目标。然后，我们给他们一套拼字游戏拼贴，请他们在3分钟内只用这些字母拼写出尽可能多的单词。接着，实验者说她必须离开房间开始另一个实验，如果不能及时回来，她会在时间到时用对讲机通知他们“停止”，这时他们要放下铅笔停止拼写。

我们的参与者不知道我们在房间的前方隐藏了一台摄像机，所以我们可以检查稍后实验者用对讲机通知停止时，他们是真的把笔放下还是继续写下去直到实验者再次出现（大约5分钟后）。那些被启动了成就目标的参与者中有超过50%的人“作弊”，在收到停止命令很久之后还在继续拼写词语；而在控制条件下，只有20%的参与者这样做。如果活跃的成就目标能使一个人在相对不重要的任务上违反原则——没有奖品，没有认可，不可能引起任何人的注意，只是一个心理学实验——那么就很容易理解，当金钱或体育运动的胜利近在眼前，它对我们的道德判断和行为会有多大的影响。

罗茜·鲁伊斯太想在波士顿马拉松比赛中赢得胜利，以至于她真的走捷径做出这样的事。她作弊了，以一种非常公开的无耻方式。她想赢得这场著名的、声望很高的比赛的热切愿望使她相信这种作弊行为在某种程度上是可以的。鲁伊斯是一个极端的例子，体现了我们都有的一种倾向：为了实现

我们渴望的目标做一些在没有那个目标的情况下我们原本不会做的事情。

我们的目标对我们的影响力如此强大，以至于它们甚至可能推翻我们长期以来的价值观和信仰。如果我告诉你，希望终生以神父和牧师为职的神学院学生，他们有强大的个人价值观和自我概念——要助人为乐、行为要符合道德，竟会径直从躺在路边的一个病人身旁走开，而原因只是他们当时的目标是迅速赶到下一节课的课堂上，否则就会迟到，你会作何感想？但这正是20世纪70年代普林斯顿大学的一项著名研究“好撒玛利亚人”中所发生的事情。

在这个由约翰·达利（John Darley）和丹尼尔·巴特森（Daniel Batson）所做的实验中，神学院的学生被要求对两个主题之一做一个演讲：为成为神职人员而学习的人的职业生涯，或《圣经》中“好撒玛利亚人”的故事。在“好撒玛利亚人”的故事中，有一个陌生人需要帮助，然而所有经过他的人都走开了，只有一个人帮助了这个陌生人。为了做演讲，所有参与者都必须从一幢大楼步行到另一幢大楼。重点在于，一些参与者被告知他们快要迟到了，必须赶快到达另一幢大楼，而其他人没有被这样告知。在去往另一幢大楼的路上，在通过一条有顶的人行通道时，所有学生都会从一个衣衫褴褛、瘫坐在地的人身边经过，这个人显然很痛苦。他实际上是实验组的成员。这个研究的重点是看谁会帮助这个人，什么样的情境与人格因素会对参与者是否帮助这个人产生影响。

事实证明，唯一能预测学生停下来提供帮助的可能性的因素是他们是否匆忙赶去演讲。他们将要演讲的话题和他们对宗教的虔诚程度（通过一个人格量表测量得出）都不会影响结果。一切取决于他们是否必须迅速赶到下一个教室。停下来帮助别人会让他们付出时间，对“快速到达”的目标来说，这是一个负面因素。这个目标产生了如此强大的无意识影响，以至于使他们自己的道德信念发生短路，即便当时与情境高度相关的道德原则就在他们一些人的意识里——“撒玛利亚好人”的故事本身！

在此，重要的是要理解神学院的学生并没有变成坏人。事实是，活跃的目标使他们的注意力从需要帮助的人身上移开，因此他们感觉到那个人需要帮助的可能性就变小了，这减弱了他们停下来助人的观念，并促使这些神学院学生尽快到达下节课的课堂。基于实验结束后与参与者的讨论，达利和巴特森认为，那些匆忙的学生并没有将看到的情景解读为那个人身处困境需要帮助。研究者得出结论，“因为他们很匆忙”，把所有注意力都集中在准时到达课堂上，以至于当他们看到一个痛苦的人时，没有发生正常的移情反应。停下来提供帮助意味着上课迟到，因此，这个目标赋予了帮助处于困境中的人负面价值，改变了学生原本认为帮助身处困境中的人有正面价值的意识——具有讽刺意味的是，他们如此匆忙地去上下一堂课，正是为了讨论“好撒马利亚人”的故事。

## 一剂危险的“春药”

有一个因素对于改变我们的目标有巨大的力量，而且能改变我们的价值观和行为，这个因素就是权力本身。权力的力量众所周知：俗话说，权力导致腐败，绝对权力导致绝对腐败。但不幸的是，政府官员滥用权力和贪污腐败的案例非常常见。我的家乡伊利诺伊州几乎有一个传统：先把政治家送到州长官邸，然后再送进监狱。原因是他们滥用权力谋取私利。

权力滥用者似乎经常彻底忘记了他的行为一定会被公众看在眼里，就好像他们竟然根本意识不到自己在滥用权力。但对任何其他人来说，用鼻子都可以闻到真相。乔治·赫伯特·沃克·布什（老布什）的国会图书馆馆长在1993年老布什总统任期的最后一天，将与伊朗军售武器丑闻（布什担任副总统时曾牵涉其中）有关的所有材料进行长达50年的封存。短短几周后，此人被任命为得克萨斯州A&M大学老布什总统图书馆的馆长，每年的薪水高达40万美元（在当时尤其丰厚）。当然，你可以说这两件事之间没有联系。曾经，南卡罗来纳州的州长不得不辞职，因为他乘飞机到南美洲与情妇会面，几乎不想劳神隐瞒事实。这方面的例子非常容易找到，你不得不摇头惊叹，腐败竟然如此公开——就好像周围人都明白真相，唯独滥用权力者自己无视权力的无意识影响。

关于权力为什么会导致腐败，有几种理论。但我想强调的一点是，权力有一种自然的效果，能够激活一个人的重大个人目标——通常是那些由于社会反对，或者如果追求它们会受到惩罚，因而被约束或抑制的目标。这些目标往往是自私的，以牺牲他人为代价。但权力让你有能力得到你想要的，即使别人反对。我们的实验室研究表明，事实上，给一个人权力可以揭示他内心深处真正想要的东西。我们可以引用我家乡的历史英雄——亚伯拉罕·林肯（Abraham Lincoln）对此的表述：“任何人都能做正确的事，当他们不得不做时。”他写道，“如果你真的想判断一个人的人格，就给他权力。”

在2016年美国总统竞选中，十几名女性共同出面指控唐纳德·特朗普滥用权力和地位非礼地触摸或亲吻她们。例如，竞争者报告说，作为环球小姐和美国妙龄小姐选美比赛的举办者，他觉得自己有资格走进她们的更衣室，而当时许多女孩是全裸或半裸的。早在10年前，特朗普就被《走进好莱坞》拍下罪证，他在录像中吹嘘自己走到不认识的女人身边亲吻和抚摸她们。非常令人沮丧的是，当权者此类令人发指的所作所为并不罕见，甚至被一些人所容忍，即使科学家们对这种现象已经研究了相当一段时间。

20世纪90年代，在最高法院大法官候选人克拉伦斯·托马斯（Clarence Thomas）被一名前雇员安尼塔·希尔（Anita Hill）指控他曾对她有非礼举

动之后，我们的实验室对性骚扰问题产生了兴趣。从那以后，美国在解决这一系统性问题上取得了进展，但显然仍有很大的进步空间。性骚扰将下属（或不太有权力的同事）性客体化，把他们看作性对象，而不是把他们当成要尊重的同事或工作伙伴。性骚扰可能有几种形式，但最恶劣的一种是“交换”（quid pro quo），就好像“我用这个跟你换那个”。这种性骚扰可以是显性的，也可以是隐性的。举一个实际生活中的例子，田纳西州的一个男老板居然在一屋子员工面前对女下属说：“我们到假日酒店讨论你的加薪问题吧。”

1993年，伊利诺伊大学的法学教授路易丝·菲茨杰拉德（Louise Fitzgerald）考察了最高法院“交换”性骚扰案件的主体，特别是被指控进行性骚扰者（通常是男性）的证词。她从研究中得出结论，被指控进行性骚扰的被告中有75%不知道或没有意识到他们犯了任何错误。他们通常的故事是：第一，他们是真的被那个女人所吸引；第二，他们对待她的方式就像我们所有人对待吸引我们的人的方式——对她们微笑，邀请她们出去，追求她们，对她们表现得含情脉脉。根据菲茨杰拉德的分析，换句话说，他们相信——显然是真诚地——他们是真的被性骚扰对象所吸引，这单纯是由于她自身的特质（外貌、举止、个性），与他们拥有凌驾于她之上的权力无关。

菲茨杰拉德的结论警示我们，权力可能对骚扰者产生无意识的影响，在无意识中激发他们与女性发生性关系的强烈个人目标，这使他们在被那些处于自身权力之下的女性所吸引时，以非礼的行为对待她们。在性骚扰最极端，或曰“交换”的形式中，有权力的上司滥用权力，以雇用或解雇她们，以及为她们加薪或晋升为条件，追求与在他们权力之下的女性发生性关系的目标。

20世纪90年代中期，其他研究者已经开发出了人格量表，以辨别男性进行性骚扰的可能性的高低。看起来，区分男性有无性骚扰倾向的一个重要因素是他是否有意愿利用相对于一位女性的优势地位或权力从她那里得到性方面的利益。另一个重要的决定因素是，在保证不会被抓住的情况下——也就是在对他不会有任何坏处的情况下，这个人对自身行为做出的承诺。让我们和其他研究者感到惊讶和失望的是，在这样的条件下，有很大比例的男性说他们可能会实施强奸或性骚扰。

在一项研究中，我们分别请性骚扰倾向得分高的人和性骚扰倾向得分低的人来到纽约大学的实验室进行视觉错觉研究。在他们进入错觉体验任务之前，我们首先运用组句技术，使用与权力相关的词，如“老板”“权威”“地位”“权力”对他们进行启动。在控制条件下，我们没有使用与权力相关的词。我们预计，在无意识中激活权力的观念将激发高性骚扰倾向组的性目标，这反过来会使他们比在正常情况下觉得一位也在参加视觉错觉研究的

女性同盟者更有吸引力。在他们两个人看过几种标准视觉错觉并对其进行评级后，我们分别把他们带到单独的房间，并询问男性参与者一些与实验体验相关的普通问题。其中一个问题与“另一名参与者”有关，问她的有趣程度和吸引力如何。然后我们会看到，权力启动操作如何影响男性参与者感受到的和他一起参与研究的女性学生的吸引力大小。

首先，好消息是，性骚扰和侵略倾向得分低的男性参与者，无论他们在权力启动组还是在控制组，对他们来说，那位女性的吸引力没有区别。对于这些人，权力对他们被女性吸引的程度没有任何影响。但对于那些性骚扰和侵略倾向得分高的男性来说，情况则完全不同。事实上，对控制条件下权力观念不活跃的参与者来说，他们认为那位女性没有吸引力——他们对这位女性的吸引力评分低于评定量表（从没有吸引力到最有吸引力）的中点。只有当权力观念在他们的脑海中活跃时，他们才认为那位女性有吸引力，在控制条件下，他们对这位女性的吸引力的评价和那些无性骚扰倾向的男性给出的评价相当。换句话说，当权力观念在他们的意识中被激发，并对他们的感受产生一种无意识的影响时，那位女性对他们来说变得更有吸引力。因此，这项研究表明，在现实生活中的权力情境下，性骚扰者被女性吸引的原因是他们的权力凌驾于这些女性之上，这是非常令人担忧的。

事实证明，权力的这些影响是在无意识中发生的，我们的参与者对此是没有意识的。因此，我们能够看到，为何在路易丝·菲茨杰拉德所做的性骚扰案例研究回顾中，现实生活中的上司会真诚地报告说他们不知道自己做了任何错误或不道德的事。对他们来说，他们只是做了他们相信我们所有人在被某人所吸引时都会做的事。但是他们漏掉的是，他们拥有凌驾于吸引他们的人之上的权力这一事实的影响。正是由于这个原因，用亨利·基辛格（Henry Kissinger）的话说，权力本身可以是一种“春药”——因此许多大学和企业有这样的政策：禁止学生和教授之间、上司和下属之间，或任何拥有潜在的能影响他人的权力的人与权力对象之间约会和发生浪漫关系。耶鲁哲学教授托马斯·博格（Thomas Pogge）的案例备受瞩目，他被许多学生指控进行交换性骚扰，这一事件强调了这项政策必须持续执行。博格的行为已经持续存在许多年，这是尤为恶劣的，而这种地毯式政策的目标是要将权力对性吸引非故意的影响一并阻止——我们的研究及真实的法律案件表明，这种情况经常发生的。原因是，当权者可能（有意识地）认为，他们的行为是完全无辜的、光明正大的，但权力相对弱势者可能会觉得不舒服，并担心如果不回报当权者，自己的职业生涯会受到影响。

尽管如此，我们的研究仍然有一个“好消息”或者说“半满”的结论：权力不会让每个人都腐败。对那些没有将个人的性目标与拥有权力的观念联系在一起的参与者来说，权力对那位女性的吸引力没有产生无意识的影响。我

在耶鲁大学的同事玛格丽特·克拉克最先证明，并非每个人在与他人相处时都带着自私、剥削的目标，我们之中也有一些人以更加公共的导向对待人类同胞，把他人的利益置于自己的利益之上。在这方面，想想父母。父母——至少是好父母——通常将孩子的利益置于自己的利益之上，尽管父母在家庭中拥有权力，而孩子们没有那么多权力。这些以公共利益为导向的人在拥有高于他人的权力时会如何反应？我们决定在实验室里，用……一张桌子来做这个研究。

在纽约大学，我的同事塞丽娜·陈（Serena Chen）、安妮特·李·柴和我一起推断，那些与他人相处时有公众利益导向或有公共目标的人对权力的反应将不同于其他人。我们用玛格丽特·克拉克开发的人格量表来区分这些人，为我们的研究挑选出一组公共导向参与者，一组控制组参与者。在第一个实验中，我们请参与者进入我的教授办公室做研究，并告诉他们所有普通实验室当时都被占用了。我们随意地请他们坐在办公室的两把椅子中的一把上：要么坐在我桌子后面的大皮椅（我仍然留着它，此刻我在家里的工作室就坐在上面）上，要么坐在桌子前面学生坐的小木凳上。我们通过这样做自然地启动了他们的权力观念。对参与研究的学生来说，坐在桌子后面是处于高权力的位置，坐在桌子前面是处于低权力的位置。

然后，我们请参与者做了一些问卷调查，测量他们有多关心别人对他们的看法，并且以相当明确的方式测量了他们的种族主义倾向。如果你不在意别人对你的看法——这是拥有权力的标志，因为别人无法伤害你——那么你会在“关心别人的看法”量表中得分较低，在种族主义测试中得分更高。事实上，这就是我们在控制条件下看到的情况：当参与者坐在代表高权力的教授椅上时，与坐在桌子前面代表低权力的学生椅上相比，他们更不在意别人的想法；但我们在有公共目标的学生身上看到了相反的效果，他们通常将他人利益置于自身利益之上，对他们来说，坐在“权力椅”上时，他们比平时更关心别人的想法，他们的种族主义倾向会变得更低，而不是更高。

在进一步的研究中，经过权力启动的参与者在拥有选择权的时候，在实验中为自己选择了简单的任务，将困难的任务留给其他人。除非参与者还是那些以公共利益为导向的个体，他们随后承担了更多困难的任务，并将轻松的任务留给其他人。当拥有权力的观念在他们的脑海中活跃时，他们变得更加关心他人，更少关心自己。权力对参与者无意识的影响取决于他们自身的重要目标，无意识中激活的权力观念揭示了他们的自私程度和关心他人程度的明显区别。换句话说，这揭示了他们的人格。

林肯的正确性超乎他自己的想象。

我们所渴望的事物，我们在短期及长期内想要的未来，对我们的思想和行为有相当大的隐性影响。我们当前的目标控制着我们，其控制力超出我们可以意识到的水平，经常压倒我们的核心信念和个人价值观，当这个目标运作的时候，它让我们变成一个不同的人。这就是为什么我们要小心自己的愿望，因为这些愿望和欲望能以我们不知道的方式接管我们的意识。我们正在把控制权交给那个目标。虽然我们可能意识不到，甚至赞同这个目标要做的事，但我们还是要为它负起自己的责任。

当谈到我们自身重要的，而且可能是自私的目标时，我们需要特别小心。这些目标如果达成，可能会牺牲他人的利益。这就是为什么培养对他人真正的关心和关怀是如此重要，因为当我们有机会实现这些自私的目标时，它们会暴露自身，会被别人发现，即使我们自己意识不到，正如在我们的权力研究中所看到的那样。总而言之，永远不要希望自己或其他任何人有糟糕的结局——当你对他们生气时，你可能会这么做。因为对你的意识来说，目标就是目标，而那恶毒的愿望可能会回过头来反咬你一口。此外，你还要有积极的愿望，比如为自己制定重要的目标，这能帮助你实现梦想——因为虽然你在做梦，但你的无意识从不睡觉。

# 第9章 无意识从不睡觉

“这些年来，我发现了一条规律。这是当我谈到写作时，给出的唯一一条规律。”富有传奇色彩的美国作家诺曼·梅勒（Norman Mailer）在描述自己作家生涯的一本书《鬼魅艺术》（*The Spooky Art*）中解释道，“这是一条简单的规律。如果你告诉自己明天要坐在桌子前开始写作，通过这个声明，你是在请你的无意识准备材料。实际上，你与无意识约好了在特定的时间领取这些宝贵材料。相信我，你是在对潜意识中的一些力量说话：我将坐在那里开始写作。”

梅勒的策略显然对他有效。在漫长的职业生涯中，他写了30多本书，并成为一名最著名——也是最有争议的美国作家。1948年，他出版了第一部小说《裸者与死者》（*The Naked and the Dead*），描述了他在第二次世界大战中作为一名士兵的经历。这本书使他在25岁就成为一颗文坛新星。在他那个时代，许多作家都会在第一本小说大获成功后发现自己未来的创作受阻，或者被严重推迟——尤为突出的是《隐形人》（*Invisible Man*）的作者拉尔夫·埃里森（Ralph Ellison），《杀死一只知更鸟》（*To Kill a Mockingbird*）的作者哈珀·李（Harper Lee），《第二十二条军规》（*Catch-22*）的作者约瑟夫·海勒（Joseph Heller），所有这些作品都是伟大的著作——而梅勒不停地写下去。他把狂野的精力投入到几乎每一种文学流派中，拒绝将自己的创作局限于小说——散文、报告文学、传记、非虚构小说、戏剧，他全部都尝试了。虽然他没有写出一部“伟大的美国小说”，但他无疑是一位伟大的美国作家。

这种艺术多产的源泉在哪里？

梅勒认为，在他的写作工程中，无意识是一个全面的合作伙伴——也是一个值得尊敬的伙伴。他相信自己必须与隐藏的意识建立一种可靠的信任关系。他说，如果你给你的潜意识这样一个任务，那么你最好完成你计划中的那部分任务，第二天早上你要按时坐在那里写作，并下定决心不能睡过头或休息一天。否则，特别是如果这种情况不断发生，当你下次提出这样的要求时，你的无意识将不会认真对待并为你准备材料，反正你又不会在那里工作。

根据你有意识思考问题的程度以及你投入的时间和精力，你的无意识知道你的重要目标是什么。我们将在最后一章看到，特别是为了重要的目标，

你的价值观、情感和选择会产生倾向性，尽力帮助你实现这些目标。事实上，为了实现目标，你的意识会发生改变。本章则会更加凸显未来对意识的隐秘工作的广泛影响。我们无意识地为幕后的重要目标而努力：利用白天有意识思维没有被某些任务占据的停工时间，还有晚上睡着的时候；无意识永远像哨兵一样保持警惕，关注与目标相关的信息，并注意那些我们可能会错过、却对目标有帮助的事件和对象，并努力寻找那些我们很难用有意识思维想出来的答案。我的短吻鳄之梦就是一个完美的例子，表明了我的思维是如何在无意识中为我绞尽脑汁思考多年的问题，并为我想到解决方案的。

在幕后，你的意识持续为你的未来努力。事实上，神经科学已经证明，这是大脑的默认模式，当没有其他事情在进行时，大脑就把时间花到这上面。它致力于处理过去或现在尚未解决的重要问题，以及将来仍待解决的问题。它用各种可能的方式引导我们走向一个重要目标已达成、重要需求被满足、重要问题被解决的未来。第6章描述的对无意识思维理论的研究展示了无意识思维时段在合并和整合许多不同的相关特性和信息片段上的优越性。对创造力的早期研究内容是，面对看似无法解决的问题与困境，如何想出“盒子外面”的解决方案。这些解决方案通常出自无意识的洞察力，当它被传递到意识层面时，解决方案已经完全形成。

有一个非常奇怪的巧合，20世纪30年代，一位美国心理学家发现了无意识思维富有洞察力的解决问题能力。他的名字与《裸者与死者》的著名作者出奇地相似，这位作家曾经独立地拥护无意识思维在创造性工作中的重要性。

诺曼·梅勒遇到了诺曼·梅尔（Norman Maier）。

## 浴缸里的启示

巧合不只是他们拥有几乎相同的名字。原来，诺曼·梅尔与这本书也有一些关系。他有一名名叫T. C. 斯奇内拉的学生，后来这位学生成为美国自然历史博物馆馆长，也是关于接近—回避趋避动机（这是第5章的主题）的经典论文《我该留下还是离开》的作者。从1929年到1931年，梅尔的导师卡尔·拉什利（Karl Lashley）教授在芝加哥大学进行了著名的创新实验。正如我们在第4章所述，他是最先发现启动和心理准备效应的有创见的思想家。梅尔离开芝加哥大学来到密歇根大学，在密歇根大学心理学系工作了40多年。还有一个奇怪的巧合是，他是在1977年9月去世的，我就是在那个月进入密歇根大学开始研究生工作的。

梅尔是一个特立独行的人，在行为主义时代对推理和解决问题感兴趣。在芝加哥大学，他在拉什利的指导下进行的早期工作识别了有意识解决问题

的一个主要问题，即所谓的“功能固着”（functional fixedness），它指的是我们过分固着于一个对象的通常用法，而忽略了它可能具有的其他更有创造性的使用方法。当时间紧迫或处在压力下的时候，这种情况更容易发生。梅尔发现，无意识机制在解决问题时，由于它们不像有意识思维那样，被一个有限的注意力焦点所束缚，因而能想出有新意的解决方案，而这是有意识推理做不到的。无意识机制把这些方案带给我们，这就是那些灵感乍现的时刻。

在他著名的实验中，梅尔在芝加哥大学心理学实验室的一个很大的空房间里放入普通的日常物品，如接线板、桌椅、杆、钳子和夹子。其中，特别重要的设置是两根从天花板完全垂到地上的长绳。一根绳子靠墙挂着，另一根在房间中央挂着。他请61名参与者进入这个特别的杂乱空间。所有参与者，一次一名，被要求解决许多与房间里各种物品有关的问题。一些问题的解决方案很简单，而另一些则不那么简单。而研究的真正焦点是与两根绳子有关的问题。梅尔告诉每一个参与者，他的任务是把两根绳子的末端系在一起。问题在于，这两根绳子距离太远，任何人都无法拿起一根绳子的末端走到另一根绳子旁边将两者绑在一起。梅尔在参与者不知情的情况下启动他口袋里的秒表，就像我们60年后在纽约大学做粗鲁或礼貌的打断研究时那样。

创造性的解决办法是把一个有重量的工具（钳子或夹子）绑到一根绳子的末端并让它摆向另一根绳子，然后把另一根绳子拉过来，当它处于第一根绳子的射程内时，把两根绳子的末端系在一起。39%的参与者自己解决了问题，不需要任何提示，而其余的人在十分钟后仍然没有解决问题。这时，实验者给出两个提示中的第一个。如果又过了几分钟，第一个提示仍然没有使他们想出方案，实验者会再给出第二个提示。38%的参与者在得到一个或更多提示后能够解决这个问题。他们占最终解决问题的参与者总人数的一半，是梅尔特别感兴趣的一个群体。其余23%的参与者一直没有解决问题，即使获得了第二个线索和额外的时间。

第一个线索是启动线索。梅尔走到窗边，不经意地用他的身体掠过旁边的绳子，使绳子发生轻微的晃动。（如果这个微妙的线索几分钟后没有起作用，梅尔将给出那个更加直白的提示——他干脆把钳子拿给参与者，告诉他们解决问题的过程中要用到钳子。）有16名参与者在发现意外摇晃的绳子的线索后解决了问题。他们对这个问题一直困惑了10分钟，但当梅尔不经意地让一根绳子发生运动后，他们中的大多数人都在40秒内想到了解决方案。然而，当后来问到他们是如何解决问题的，16个人中只有1个人表示，看到绳子运动帮助他找到了解决方案，其他15名参与者在描述他们是如何想到答案的时候，没有人提起晃动的绳索。事实上，他们都不记得看见过绳子在运动。梅尔认为：“他们坚持说，如果这个暗示对他们有帮

助，他们一定没有意识到这一点。”

梅尔总结道，最接近真实的解释是：运动线索对想出解决方案起到了重要作用，但参与者没有有意识地认识到这种作用。他也感到震惊，解决方案竟以一种完成的形式出现在参与者的意识中：“是突然出现的，注意不到发展而来的迹象。”看起来，问题的解决并非经历一步一步的发展，然后经过有意识推理的引导，最终组织出解决方案的。相反，理解问题的新思路——不把绳子看作绳子，而是看作一个钟摆的一部分——突然以完整的形式出现，是以无意识的方式产生的。

大约在同一时期，卡尔·邓克（Karl Duncker）开发了另一个著名的创造性问题。卡尔·邓克是一名德国心理学家，1935年被纳粹放逐。这项研究是在他死后的1945年发表的。这个问题涉及以下材料：一盒火柴，一盒大头钉和一支蜡烛。你拿到这些东西，任务是用一种方法把蜡烛固定在墙上，然后点燃蜡烛，并使蜡油不会滴到地板上。这个问题与梅尔的绳子问题相似，也涉及在“盒子外面”思考（在这个案例里确实如此），不把放钉子的盒子单纯看成是一个盒子，而是把它看作一个潜在的放置蜡烛的平台。一旦你用这种方式看待它，问题就变得很简单：你可以用钉子把盒子固定到墙上，把蜡烛放在打开的盒子里，然后用火柴点燃蜡烛。这个难题的关键在于把盒子和它里面的钉子分开来看，而不是只把盒子看作装钉子的容器，要把它看作一个有用的物品。

无意识地引发这种洞察力的一个方法是巧妙地强调盒子和钉子是两回事。哥伦比亚大学的E. 托利·希金斯（E. Tory Higgins）和他的同事们想出一个办法，用词语启动这种洞察力，而不是用行动——像梅尔用掠过的绳子那样。这一方法的关键是在参与者开始解决蜡烛问题之前强调或启动“和”或“或”。首先，30名男大学生被要求观看有关10个物体的幻灯片，实验者用“和”代替“的”来描述这些物体，例如用“瓶子和水”代替“一瓶子的水”，用“箱子和盘子”代替“一箱子的盘子”；然后，他们被安排去解决蜡烛问题。正如在梅尔的研究中看到绳子运动后有更多参与者解决了问题，在“和”条件下比在“的”条件下或控制条件下（只看到幻灯片没有看到词语描述），解决问题的参与者人数更多。10个学生里面有8个在看到“和”线索后解决了问题，但在其他两种条件下，10个人里面只有2个做到了。有意思的部分再次出现了，当事后询问参与者是如何解决问题的，特别是研究的早期部分是否有任何事物可能对他们解决问题的能力产生影响——积极或消极的，就像在梅尔的绳子研究中那样，蜡烛研究中的参与者也没有报告说两个任务之间有任何联系。他们没有意识到幻灯片任务（“和”与“的”）对他们解决蜡烛问题有任何影响。无意识运用了这个启动去解决问题，但参与者没有意识到它的帮助。

同在哥伦比亚大学的研究者珍妮特·梅特卡夫（Janet Metcalfe）研究了这

些“顿悟”问题，对于这些难解疑团，想出解决问题的思路，与解决问题一样困难。它们是些这样的问题：“描述用什么办法可以把27只动物关进4个围栏，并使每个围栏里的动物数是奇数”，或是“描述用什么办法可以在一张3英寸×5英寸（7.6厘米×12.7厘米）的索引卡片上切一个洞，并使洞大到能让你的头钻过去”。对于这些类型的问题，你最终能否想出问题的答案与你最终能否解决问题是两回事。看起来，我们的有意识思维无法找到问题的答案或者它的解决方式。梅特卡夫也总结道，这类问题的解决方案是随着突然的、无法预见的灵感乍现而出现的。这是因为问题解决者在无意识中为解决问题而努力，当他找到解决方案时，解决方案已经以完整的方式呈现，并已准备好被使用。

这个看似神奇的成就究竟是如何达成的？正如我们在第6章中看到的，狄克斯特霍伊斯和同事们对无意识思维理论的研究表明，当一个人在进行了一段时间的无意识思维而不是有意识思维后，能在可选对象中做出一个更好的，或者至少是同样好的选择。这一理论的重要组成部分是，当一个人由于分心或被阻止而不能有意识地思考可选对象时，特定脑区的神经系统会再次变得活跃，而这个脑区正是获取决策所需信息时使用的脑区，现在它正无意识地处于活跃状态。而且我们记得这一发现后来被卡内基·梅隆大学的戴维·克莱斯威尔和他的同事们证实。他们发现，无意识地解决问题时所用到的脑区与有意识地学习该问题及所有相关信息时活跃的脑区是同一个。而且，当有意识注意力在其他地方时，这些脑区会更活跃，想出的最终的解决方案也会更出色。

这可能会让你想起一个著名的故事，一个浴缸里的古希腊人。你知道，就是那个喊出“找到了”的人。阿基米德突然之间解决了一个困惑已久的物理难题，当他正在公共浴池里放松的时候，答案出乎意料地出现了。梅尔和邓克，梅特卡夫和希金斯研究的这些“顿悟”问题正是以同样的方式被解决的。根据希腊历史学家普鲁塔克（Plutarch）的描述，当解决办法突然出现在他的脑海中后，阿基米德喊了好几次“找到了”，然后赤身裸体跑到锡拉丘兹的街道上，没有对任何人解释发生了什么。事实上，有许多例子表明，科学发现和其他智力上的突破性飞跃都是在当事人毫无期待、正在想别的什么事情的时候出现的——就像爱因斯坦在刮胡子的时候，阿基米德在洗澡的时候，甚至是当这个人完全没有思考，睡得很熟的时候。

啊，是的——梦！梦中那精彩的、湿热的佛罗里达沼泽，奇异的旅程从那里开始，有时会有重大发现。至少我是这样看待梦的，因为我就是在梦里发现了我那神奇的短吻鳄的。

苯是一种由元素周期表中的两种元素——氢和碳组成的有机化合物，每个苯分子都有6个原子。苯是无色有毒的，像一种神奇的胶水将许多重要的化合物结合在一起。因为有苯，才有原油，它对现代文明至关重要。尽管

它的重要性显而易见，然而，在19世纪，苯仍然笼罩在神秘之中。自1825年英国的科学天才迈克尔·法拉第（Michael Faraday）发现苯的存在后，35年过去了，化学家仍然没有理解它牢固结合的分子核心的基础结构。这是令人烦恼的，因为它局限了科学发挥其全部潜力的能力。

19世纪60年代，德国有机化学家奥古斯特·凯库勒（August Kekulé）也试图解开苯的秘密。他一直在思考隐秘的化学真相，在这一领域他不是新手——几年前他曾提出精辟的理论，来说明碳原子是如何连接成链的——他完全具备一位学术科学家的风采：拉比式样的白胡须，皱着眉头。但是，他的思维，无论是有意识的还是无意识的部分，与其他许多化学家一样，已经思考了很久有关苯的问题却没有答案。关键的顿悟什么时候才会出现？

大约在同一时期，凯库勒正在编写一本新的化学教材。一天晚上，在家里，正在为这个项目投入地工作时，他睡着了。（你能责怪他吗？）下面是他对接下来发生的事的叙述：

> 我把椅子转向壁炉，陷入半睡半醒的状态。原子在我眼前掠过……像蛇一样蜿蜒盘旋。看，那是什么？一条蛇咬住了自己的尾巴，这幅图景在我的眼前轻蔑地旋转。电光石火间，我醒来了。这个晚上剩下的时间里，我一直在验证这个假设的结果。

在我的例子里，那个有启示性的、令人毛骨悚然的爬行动物是一条短吻鳄，而凯库勒遇到的是一条蛇。他立刻明白了这个对化学理论具有重大意义的梦的含义。它直接将他需要的顿悟送达他的有意识思维中。蛇咬着自己的尾巴——这是一个被称为乌洛波洛斯（衔尾蛇）的神秘象征——是解开秘密柜子之锁的钥匙：苯环。就像那个火圈中的蛇，苯中的氢和碳分子以一种循环的方式连接在一起，单双键交替。凯库勒解决了这个问题，他的梦境广为人知，甚至变得比他的发现本身更著名，而这个发现永远奠定了他作为有机化学创始人之一的地位。但凯库勒的梦不是一个奇迹或超自然事件，他之所以做这个梦，是由于他的意识已经做足了充分的准备，经历了广泛的有意识思考，并持续与这个问题作斗争。他的意识理解他为了解决这个问题付出了多少有意识的努力，这也反映了这个问题对他来说有多么重要，因此才想出了问题的解决办法。回顾过去，他在未来的成功是注定的。

在所有这些案例中，天才和创造力是无意识解决问题能力的结果。梅勒故意利用自己在有意识地做其他事情时的“停工期”让大脑在无意识中执行任务。在梅尔和邓克的“在盒子外面思考”的创造力研究中，对于有意识思维

不能解决的问题，无意识思维给出了解决方案。解决方案以完整的形式突然出现在参与者的有意识思维中，做好了被使用的准备。就像阿基米德和凯库勒，当他们正在做完全不相干的事情时，解决方案出现了。在所有这些案例中，灵光乍现的创造力来自无意识思维和有意识思维为同一个问题所做的努力。它们是为同一个目标努力的队友。

## 像迈克尔·乔丹一样

弗里德里克·梅尔斯（Frederic Myers）是最早的心理学家之一，与今天我们所熟知的心理学家威廉·詹姆斯、皮埃尔·让内、阿尔弗雷德·比奈（Alfred Binet）身处同一时代。梅尔斯不太出名，这是令人感到有些奇怪的。因为同时代的所有心理学家几乎都很敬重他，并在后来赞颂他的成就，而且在巴黎萨伯特慈善医院，他与让内合作进行了具有里程碑意义的研究。梅尔斯在许多方面进行了智力探索，其中，天才和创造力是他终生研究的课题。梅尔斯对天才的定义先于梅尔和邓克对创造力的研究，以及诺曼·梅勒在《鬼魅的艺术》中给出的激发作家灵感的建议。梅尔斯说，天才是这样一种能力：比大多数人更多、更好地运用潜意识（无意识）思维。他说，天才的灵感和创造性的突破是这样来的：一股潜意识思维的激流冲入当事人有意图地操控的有意识思维溪流。灵光乍现的顿悟来自比大多数人更多地利用意识的无意识力量。

各行各业都有天才人物，这些人物不仅包括科学界和文学界的人物，还包括托马斯·爱迪生（Thomas Edison）和史蒂夫·乔布斯（Steve Jobs）这样的发明家，以及鲍勃·迪伦（Bob Dylan）这样的词曲作者和音乐家。鲍勃·迪伦在2016年获得诺贝尔文学奖，瑞典皇家科学院认为他写的歌词与古希腊诗人荷马（Homer）和萨福（Sappho）的作品相比毫不逊色。然而，迪伦似乎经常不知道这些歌词是从哪里来的，或者它们意味着什么。当他最终对赢得诺贝尔奖做出回应，并得知他的歌词被拿来与古希腊诗歌做比较时，他说他会把这样的分析留在学术界，因为他感到他没有资格对自己的歌词进行解释。传奇吉他手埃里克·克莱普顿（Eric Clapton）回忆，1975年，在马利布的沙滩上，迪伦为他的新专辑写了一首歌——《手语》（Sign Language）：“他告诉我，他一气呵成写下整首歌，甚至不太理解自己写的是什么。我说我不在乎它是什么。我只是热爱这些歌词和旋律。总之，这首歌是我在这张专辑里的最爱。”

体育界同样也会产生天才人物，间或会出现一名“改变比赛”的运动员，他一贯与众不同，富有创造性，不受固有的、已经建立的比赛模式的约束。由于这个人的出现，惯例变得过时。在我的一生中，没有哪个运动员能像芝加哥公牛队的NBA（美国男子职业篮球联赛）球星迈克尔·乔丹（Michael Jordan）一样打出“与众不同的比赛”。

1986年一个星期日的下午，NBA东部赛区季后赛第一轮的第二场比赛在波士顿花园球馆进行，由波士顿凯尔特人队对阵芝加哥公牛队。凯尔特人队与洛杉矶湖人队在20世纪80年代的联赛中占主导地位，那一年它们的力量正如日中天。在那个赛季，5名未来的名人堂球员为波士顿凯尔特人队效力，包括令人敬畏的前三名——拉里·柏得（Larry Bird）、罗伯特·帕里什（Robert Parish）和凯文·麦克海尔（Kevin McHale）。凯尔特人队是当年该赛区季后赛的第一名，在第一轮中与排名第八的公牛队对阵。

我在一个很不寻常的地方观看了那场比赛——纽约埃尔蒙特的贝尔蒙特公园后面的围场地区赛道上。那是一个美丽的春日下午。我乘坐名为贝尔蒙特特别号的火车从曼哈顿宾州车站直接来到长岛外的赛道上。这条路很棒，让人能走出城市，欣赏美丽的公园，呼吸新鲜的空气，看看有趣的事物——以及下一些小额的赛马赌注。

我去那里不是为了看公牛队对凯尔特人队的比赛，但是，当我为那天的第四场赛马放下两美元赌注后，我注意到一群人聚集在一台挂在墙上的大电视机附近。声音响了，我看到并听到这是季后赛。我想这些人是凯尔特人队的球迷，然后就去看赛马了。

当我在第四场赛马结束后回来放下第五场赛马的钱时，围观的人们暴增。这时，有数百人在围观。有人把声音调到最大，我停下来去看发生了什么事。接着，我就在那里看完了整场比赛，把赛马的事情完全抛在脑后。

这时已经处于比赛的尾声，比分比大多数人预测的更加接近，但这并不是人群聚集的原因。联盟中的一位后起之秀迈克尔·乔丹正在球场上发挥出爆炸性的魔力，穿越被大肆称赞的凯尔特人队的防守——这是有史以来最好的球队之一——如入无人之境一般，冲到篮筐下面或突然停下进行一次轻柔的跳投。他得了30分，然后是40分，后来超过了50分——他就要打破季后赛得分的最高纪录了（他做到了，得了63分，这到今天仍然是未被打破的纪录）。凯尔特人队阻止不了他，在比赛中他凭一己之力维持公牛队的成绩。他是怎么做到的？

我的记忆中留下的是对不可思议又优美的投篮动作的模糊印象，技艺超绝的乔丹快如闪电，跳跃如飞，投射、升空，耀眼地旋转。他跑到这些非常有经验的后卫预料不到的位置，当他们认为他要上篮时，他却停下来进行跳投。凯尔特人队的直觉一次又一次地出错。很明显，乔丹一次又一次地做出他们预料不到的动作，有创造性，不同寻常。甚至在凯尔特人队做出调整的时候，他也随之调整。双人包夹和三人包夹对他不起作用。贝尔蒙特的围观群众为他的每一个动作发出赞叹和欢呼。

他的队友后来说，在比赛之前，乔丹的注意力特别集中。这场比赛在星期

日下午举行，会被全美的电视台转播。在那个时代，只有少数网络或电视报道，所有热爱NBA的观众都在观看比赛。他知道这一点。他上演了一场表演。这是迈克尔·乔丹现象开始的一天，23号“飞人”乔丹，正式来了。他和他的公牛队将在未来的12年里继续赢得六个冠军——而那个星期天下午，就是这个传奇诞生的时候。

最后，公牛队在双加时赛中输了比赛，凯尔特人队当年再次赢得NBA总冠军。然而，作为体育史上一个永存的辉煌时刻保留下来的，并不是凯尔特人队的胜利，而是乔丹在公牛队落败时的表现。拉里·柏得（Larry Bird）看到了乔丹最棒的一面，他在后来对记者发表了赛后总结。“我认为是上帝伪装成了迈克尔·乔丹。”柏得说，“他是NBA最棒的球员。今天在波士顿花园球馆，通过美国国家电视台，他在季后赛中上演了有史以来最棒的表现。我不相信任何人在与波士顿凯尔特人队对战时能有这样的表现。”

在季后赛中，凯尔特人队在通过美国国家电视台观看比赛的家乡群众眼前拼尽全力，如果乔丹在整个比赛中不断有意识地思考并决定怎么做，如何运动，如何投篮，他是无法像他实际做到的那样与伟大的凯尔特人队对抗的。刻意的有意识思维太慢了，对它来说，NBA比赛太快了。乔丹看到了球员的模式并比其他任何人更先预测到他们会往哪里去，他不断利用这种先见之明。想一想，球场上的每一刻都有1 000件微乎其微的小事在发生：这个球员跑到哪里，那个球员跑到哪里，身体、机遇和风险组合成千变万化的万花筒——所有这一切都需要不断分析，以做出有利的反应。乔丹的“直觉”——只是无意识过程的另一个名称——给他正确的引导，而其他任何人都不具有这样的直觉。他在那天的表现——以及在接下来的12个赛季中的表现——符合弗里德里克·梅尔斯对天才的定义：比其他人更多、更好地利用潜意识的思维过程。由于有意识心理在任何时刻能处理的信息数量是有限的，而且它处理信息的速度相对缓慢，因此乔丹的无意识将他需要的战术以完整的形式送达他的有意识心理，以对抗凯尔特人队越来越令人绝望的防御，专注于赢得那场比赛的目标。他必须在这个经验丰富的防守者的预料之外行动，这是非同寻常的——换句话说，是非常有创造性的。大量的无意识分析和工作有一个额外的好处，它将乔丹的有意识心理从这些细节中解放出来，赋予他更高层次的战略和规划能力。乔丹正在“状态”——那是一种当他的无意识“咔嚓”一声嵌入最高级意识状态的“齿轮”，同时有意识心理默默地将自身的特殊贡献也加入其中时所达到的神秘状态。事实上，体育播音员经常用“无意识的”描述一个状态极佳的篮球运动员，他似乎不会出错，这意味着他的表现达到了一个更高水平，而这种水平是易错的、缓慢的、有限的有意识手段通常无法达到的。

当然，虽然我们很想“像迈克尔一样”（正如佳得乐运动饮料的广告口号），但世界上所有无意识解决问题的方法也无法赋予我们他的经验、体

格和经过多年投入和实践形成的技能。要想充分利用无意识的帮助，我们必须首先做好有意识的工作——就像梅勒、阿基米德和凯库勒在他们各自的领域所付出的努力。乔丹一定做了有意识的“家庭功课”：我们知道，他说过，在他的职业生涯中，他在心中投篮的次数比在赛场上投篮的次数更多。如果我没有事先为了我的难题花费多年时间进行思考和阅读，不会做那个关于短吻鳄的梦。

然而，那个4月的下午，迈克尔·乔丹在波士顿令人难以置信的爆发表明，如果你听从诺曼·梅勒的建议，把无意识看成你的合作伙伴，给它分配任务，尽早开始为重要的任务和目标努力，那么，当有意识心理专注于其他事物时，你仍然能获益于无意识的创造力和问题解决能力。在写这本书的过程中，我频繁地运用这一建议，会在真正有时间动笔写作下一章之前的一两天开始相关的阅读和思考。我发现，想法会来找我，我会注意到相关的新闻故事或者回忆起从前的例子，而原本我是不会注意到它们的。我也把这个建议分享给我的学生：不要等到论文到期或者该提交工作报告的前一个星期才开始工作，而是要尽早开始，目的是让那个目标开始运作并为他们工作——在这样做时，他们能收集与幕后正在运作的目标相关的见解和有利条件，虽然他们正在有意识地处理其他事情。

在意识不忙于应对现在时，它倾向于聚焦未来，努力实现目标，模拟不同的解决方案。如果以耗费的能量多少来衡量，思考是“昂贵的”——人类大脑的重量平均占人体总重量的2%，但它在一个人清醒时消耗的人体能量的比例约为20%——在进化史中，并非一直都有现成的食品商店，为了找到下一顿饭，我们经常要花费很多精力。换言之，以更节省的方式在幕后做事从而有效利用意识的能力具有很大的适应性和节能的意义。

这样的设置让我想起1999年启动的一个项目，利用成千上万台个人电脑不工作的时间查遍来自宇宙不同角落的大量无线电波数据。其目的是协助外星智能探索（the search for extraterrestrial intelligence，简称SETI）。SETI @ home项目是由加利福尼亚大学伯克利分校的戴维·吉迪（David Gedye）与克雷格·凯斯诺夫（Craig Kasnoff）构思的，至今仍是一个流行的志愿分布式计算项目。由政府资助SETI项目的建议受到美国国会议员的嘲讽，其中最广为人知的是它被参议员威廉·普罗克斯迈尔（William Proxmire）以浪费和无意义为由评为“金羊毛奖”。因此，吉迪和凯斯诺夫要寻找可代替的、更节省的方法分析海量电波数据。他们通过请志愿者（我是早期的志愿者之一）下载无线电数据集，然后在我们不使用电脑的时候在自己的电脑上对这些数据进行分析，分析结果将自动发送回SETI总部。同样，你的意识也在利用“停工期”来完成你的重要目标和当前关注的事，并将结果发送回你的意识——特别是当它发现了解决方案时，就像在偶尔出现的精彩的梦境中，大量紧凑的、奢侈的和有意识的思维汇聚到了

一起。

有时，我们的意识有些太急于抓住停工时间，比如当我们为了应付考试而学习一些自己根本不感兴趣的内容时，或者当我们在还算感兴趣的书或报纸上读到一段无聊的章节时。我们的意识可能会游离，我们发现自己盯着纸页，甚至只是机械地翻页而没有真正读进去。我们的意识完全在思考别的内容。为什么是这些内容？为什么意识会如此容易地游离到它们那里？

动机科学家埃里克·克林格（Eric Klinger）在整个职业生涯中都在研究这些问题。平均来说，我们一天有16个小时的清醒时间，在此期间，我们一直都有有意识的思维。据克林格估计，我们每天大概有4 000个离散的思维片段（在切换到另一个不同主题之前对一个主题的思考）。他的研究表明，在你的所有清醒思维中，有1/3到1/2的思维并非聚焦于你正在做或正在看的事物上，相反，你的意识游离到了其他主题上。显而易见，这些主题比你正在做的事情更有意思。（这就是为什么我敢肯定你在读这本书的过程中，意识一次也没有游离。）当学生阅读教材章节时，甚至当人们为了放松而读一本好书却读到了无趣的段落时，他们会转向其他念头：我男朋友为什么不打电话来？我想去哪里吃饭？我能找到一份工作吗？我准备好明天的演讲了吗？我怎么才能买得起承诺过儿子的等他高中毕业时买的那辆车？

我们的意识在漫游时，是受到引导的。它是有目的的，不是随机的——它全部与我们的未来有关，与我们重要的、未满足的、仍然存在的目标有关，与我们担心和需要很快完成的事情有关。意识正在充分利用它的停工期，这种方式很像你的个人电脑在你不使用它的时候进行的进度更新和病毒查杀。

## 在夜晚活跃的念头

让我们回到梦的神秘“信息”。现代心理科学在这一领域的研究，有很大部分是由动机专家克林格所做的。这些研究表明，我们当前的重要目标不仅占用我们清醒时的心理停工期，还占用我们睡眠中的意识。克林格和他的团队研究了研究对象在睡眠中的状态，当研究对象表现出正在做梦的迹象时（当他们表现出快速眼动活动时），实验者通过耳机给他们播放单词和短语。通过设计，这些单词和短语与睡着的人当前的生活目标相关——如“想加入一个助人行业”或者“再次成为我儿子的朋友”这样的重要目标。在控制条件下，播放的单词和短语与另一个人的目标而不是他们自己的目标有关。几分钟后，做梦的人都被叫醒，实验者要求他们报告刚刚梦到的内容。相比播放的单词和短语与做梦者自身重要目标无关的控制组，播放的单词和短语与他们的重要目标相关的做梦者梦到这些单词和短语的可能

性要高出3倍以上。在夜间，无意识心理显然是清醒的。

因此，即使在我们做梦的时候，我们的意识也在为我们的重要目标和关心的内容无意识地工作，而且对那些与目标相关的输入信息比平时更加敏感。诸如“如何修复一段已经变质的重要关系”，“解决工作上的一个问题”，“为伴侣或孩子找到合适的生日礼物”，甚至是与事业相关的更大的人生目标，都是它努力工作的对象。克林格和他的同事们得出结论，你的意识赋予你的重要目标的优先权，在你睡觉的时候继续在梦中运作。

未来对无意识心理的影响有时也会令人不快。有一些目标我们不能随之任之，虽然我们希望甚至需要这么做，就像临近截止日期的期末论文，或是一场我们明知应该与某人进行的痛苦的谈话。我们可能会把那些不愉快却必要的活动拖延或推迟到另一天，出去喝酒而不是学习，或者对自己说我们将在这周的晚些时候进行谈话。在这种情况下，未解决的目标会继续在无意识中运作，即使我们在积极避免有意识为它们而进行的努力。正如诺曼·梅勒的描述：“拇指规则，即可以通过没有兑现的承诺的数量来衡量意识的躁动程度。”记住，你的未来导向的意识并不只是为了让你感到轻松愉快，它所做的一切都是为了完成你的重要目标和任务。如果这意味着你要被担心和焦虑困扰，那就接受它。这种顽固的特性经常导致人的思绪在夜晚更加活跃。换句话说，它会导致糟糕的睡眠。

在对睡眠的研究中，一个被普遍报道的问题是，当人们在夜间醒来，担忧和焦虑会自动浮现在脑海中，让他们无法再次入睡。在我们睡觉的时候，有意识解决问题的大脑区域继续在无意识中努力解决这些问题。无意识不太擅长为未来制订具体的计划——没错，无意识善于发现问题的解决方法，追求一般性的目标，但它并非同样擅长为特定的行为序列制订具体的计划——因此它将问题抛给有意识心理，说：“这儿由你来处理吧。”如果这些忧虑是重要的——像一场考试或报告，或者是否要跟男朋友或女朋友分手——那么，一旦我们醒来，它们就会以自动思维的形式出现。我最喜欢的传声头像乐队（Talking Heads）的一首歌最恰当地描述了这种现象：午夜，其他人都睡着了，而“我的记忆完全清醒——这些记忆迫不及待”。

在一项对睡眠质量好和睡眠质量差的人进行比较的研究中，那些报告有睡眠障碍的人有超过80%在夜间醒来后很难再次入睡。这是一个可能持续终生的问题。这些人平均在超过17年的时间里难以再次入睡——其中有一个人被这个问题困扰了60年。到目前为止，研究者发现，在最常见的让他们保持清醒的念头中，有将近50%与未来有关，主要是第二天或下一周将要发生的短期事件。在夜间，即使相对积极的念头也都与第二天未完成的任务有关，比如给心爱的人买生日礼物。简言之，让他们夜晚无法再次入睡的主要原因是与近期的未来、必须完成的事情和必须解决的问题有关的消极的、激发焦虑的念头。

为什么人一旦醒来，在睡眠中无意识地为这些问题工作的思维，一定会纠缠和困扰他们？因为这些问题是重要的，并且对时间敏感，它们不能在无意识中得到解决。它们需要有意识解决问题的过程的帮助。因此，一旦人们醒来，一旦他们的有意识心理再次上线，这些紧迫的目标和顾虑就在思想的盒子里等着他们。特别是，无意识过程在要求一个具体的计划。这是有意识思维过程的特长，是不能在无意识中完成的事，因此，无意识过程会不断唠叨。一旦计划到位，无意识的唠叨就倾向于停止。你甚至可能再次入睡。

想象一下，你醒了并开始担心也许昨晚你没有关烤箱或忘了锁门。你可以躺在那儿担心，也可以起身去检查。然后你就能继续睡觉了，因为问题解决了。然而，其他困扰你的念头可能很难在凌晨3点解决。也许你有一直想检查但还没有检查的健康问题，你醒来后为此担心。你不能马上处理这件事，但你可以制订一个坚定的计划，承诺第二天一早诊所开门的时候就打电话预约。无意识目标要求你做的全部事就是制订这个计划，你应该能够再次睡着。

研究者已经通过实验证明，这些计划是如何消除未完成目标让人分心、纠缠不休的影响的。我和伊齐基尔·莫塞拉（Ezequiel Morsella）以及我们的同事们展示了未完成的目标是如何闯入你的有意识思维的。在研究中，一些参与者被提前告知他们稍后要参加一个地理测试，他们要在测试中说出美国的每个州的名字；其他参与者则被告知，他们要在测试中快速计算出看到的州名包含的字母数目（以威斯康星州为例，WISCONSIN＝ 9）。这两项未来的任务的主要区别是，如果一个人事先思考第一个任务（说出所有的州名），这项任务就比较容易做，而另一个任务则不会（计算州名的字母数目）。因此我们预期，比起计算字母数目的目标，说出州名的目标将引起更多闯入念头（因为这个人会无意识地提前为那个目标工作）。这项研究的重要部分是在参与者真正开始做分配给他们的任务之前进行的——我们请他们做一个8分钟的类似冥想的活动，要求他们清除意识中多余的思想，只专注于呼吸。在这段时间里，他们要把任何可能会闯入的念头写下来。那些要说出全部50个州名的参与者的闯入念头（想到他们能说出的所有州名）比要完成字母数目计算的参与者的闯入念头多出7倍以上。这显示了“唠叨的无意识”效应的第一部分，特别是在有意识的停工期间。

那么，这个效应的第二部分呢？为未完成的目标制订具体的完成计划是否会减少唠叨的念头？为了对此进行考察，研究者E.J.马西卡博（E. J. Masicampo）和罗伊·鲍迈斯特（Roy Baumeister）首先请他们的参与者写下两项他们需要完成的重要任务，比如临近截止日期的期末论文，然后请他们阅读一段出自一本神秘小说的段落——厄尔·史丹利·贾德纳（Erle

Stanley Gardner）的《丝绒爪》（*The Case of the Velvet Claws*），小说的主角是从不失败的辩护律师佩里·梅森（Perry Mason）。读完无畏的梅森先生的功绩之后，他们被问及在阅读时思维游离的频率，以及他们有多少与那项未完成的任务有关的念头。如你所料，参与者报告说，当他们的思绪从神秘小说中游离开去，脑海中出现了许多与临近截止日期的期末论文有关的念头。然而，另一组参与者在阅读书中段落之前收到指示，为未完成的任务制订一个具体如何完成的计划。这些参与者报告的在阅读中与未完成目标有关的闯入念头明显少得多。

在进一步的实验中，参与者被告知，在随后的研究中，他们要列出尽可能多的海洋生物。但在此之前，他们必须首先完成一项与海洋生物无关的任务。然而，在进行第一项任务时，各种海洋生物的名字不受控制地出现在参与者的脑海中，分散了他们认真完成任务的注意力。而另一组参与者的设置则不同，实验者给了他们一个稍后如何想出许多海洋动物名称的好计划——通读字母表，根据每个字母想出一个动物名称。有了这个有用的计划，在第一个任务中，这些参与者的与即将到来的任务有关的闯入念头要少得多。为一个紧迫的、即将到来的目标制订一个具体计划，真的能减少无意识目标的纠缠。最后，马西卡博和鲍迈斯特也表明，制订具体计划能减少我们对有最后期限和重要但未完成的目标的紧张感和焦虑感。

梅勒告诫我们，无意识和有意识的思维状态之间的良好关系不是没有代价的。它建立在信任的基础上。因此，如果你想让它为你工作，你就得履行你的那部分职责。如果你完成了你的那部分职责，并且真正坚持到底，那么，下次你试图用这个“午夜把戏”——通过做计划让那些唠叨的念头停下来时，它会继续有用。但是，如果你没有执行那个计划，唠叨可能会继续出现，因为你的表现说明你做的计划是言不由衷的。事实上，除非你真正采取行动，比如给医生打电话或解决问题，否则唠叨是不会停止的，这意味着你可能会彻夜不停地被那些迫不及待的念头困扰。

在我妹妹的第一个孩子在加利福尼亚州出生几个月后，我们在伊利诺伊州举办了一场小型家庭聚会，这样大家就都能见到这位新成员。她的孩子是我们的核心家庭下一代的第一名成员，我们兄弟姐妹聚集在客厅，围在新妈妈身边听她讲关于宝宝的一切。在此之前，她把孩子安顿在后面的一间卧室里小睡。大约15分钟后，她正在讲一个非常有意思的故事。讲到一半，她突然停下来，一动不动。我看到她的目光转向右侧，好像在努力看向她身后的走廊。我们很困惑，问她怎么回事。停了一会儿，她解释说，她觉得自己听到了什么声音。除了她，我们都没有听到任何声音。她女儿睡觉的卧室离我们有60多英尺（约18米）远。我们安静了一会儿，让她确认没有任何哭声或婴儿表示不舒服的声音。然后，她才继续讲她的故事。

我们最重要的目标和动机是全时无休、从不间断、警惕的哨兵，注意着发

生的一切与之相关的事情。当我们全神贯注于其他活动，甚至睡觉时，它们都在后台保持活跃。睡着的父母在听到婴儿的哭声时警觉地醒来，却能在雷电交加的暴风雨声中安然熟睡。这种情况之所以会发生，是由于即使在完全无意识的睡眠中，人类大脑仍在持续处理感觉信号，在重要的、关键的刺激发生时能完全清醒过来。这令人震惊。

心理学中有一个经典的实验任务显示了目标是多么容易吸引我们的注意力，甚至当我们试图忽视它们并关注其他事物时也是如此。这个实验被称为斯特鲁普任务（Stroop task），在1935年由纳什维尔的乔治·皮博迪学院的约翰·里德利·斯特鲁普（John Ridley Stroop）发明。在这项任务中，你要做的就是每看到一个单词时说出它的印刷颜色。你不必说出单词，实际上这个单词本身与你被指定的工作（只需要说出它的颜色）无关。斯特鲁普任务中有趣的部分是我们会不自禁地读这些词，这是一种自动的、不受控制的反应。而由于我们读了单词，如果它们与我们的重要目标相关，那么目标就会让我们注意到它们，即使我们没有试图这么做——因为这样做会使我们从应该做的任务中分心：我们需要尽快说出这个词的颜色。单词的意义越多地分散我们的注意力，我们说出单词颜色需要的时间越长。

我们可以用一个人说出特定类别或类型的词语的颜色所花费的时间来衡量他们对那类事物的感兴趣程度，或者判断这些单词与他们的重要目标或需要是否符合。他们说出颜色的时间越长，那个类别的词语就越会分散他们的注意力，与他们的动机相关度也就越高。例如，在一个此类研究中，比起较少饮酒的人，频繁饮酒者说出与酒精有关的词，如“啤酒”“鸡尾酒”“烈性酒”的颜色的速度更慢。另外，分心的程度和酒精相关的词语减慢参与者说出词语颜色速度的程度，与那个人一周内通常的饮酒量相关。目标越重要，与之相关的词语越容易吸其引注意力，当那个人只是试图尽快说出词语的颜色时，它们越容易引起分心。这种分心，是由他对与目标相关的词语的自动注意引起的。即使那个人根本就没有想过这个目标，甚至在没有预先说明会出现任何与目标有关的事物的情况下——就像在这个实验中，分心也会发生——与酒精有关的词语引起分心，那一定是由于喝酒的目标在后台一直保持警觉。

这就是为什么当你开车的时候，手机是如此危险地容易分散你的注意力。你最亲近的朋友和家人的短信或电话与你重要的社会关系目标密切相关。这些中心目标一直保持警觉，准备把你的注意力转移到你的朋友和爱人身上，让你分心。现在，我们都意识到开车时发短信是多么危险，因为你的目光必须离开道路看向手机，然后读短信，然后（这是最糟糕的）输入你的回复。当然，这些本能反应让你的注意力从在车流中安全驾驶汽车这一最要紧的需求上面移开。

不仅仅是发短信——如今，司机们会在路上使用很多其他应用程序：导航

设备（帮助你实现到达目的地的当前目标）；Snapchat，当你在驾驶汽车时可以在上面发布照片，它会显示你的车速（这符合你的社交目标，与朋友互动并受到许多人的关注和欢迎）；以及（更加糟糕的）Pokémon Go，它让司机在高速公路上寻找游戏生物（目标是与朋友和其他人竞争）。难怪美国现在创造了50年来公路死亡人数增加的最高百分比纪录。这个纪录是在该指标经过4年的稳步下降之后出现的。这个比率在2015年出现激增，在2016年的增长更为剧烈——就在本书写作当年的前6个月，美国有17 775起高速公路死亡事件。美国国家警察和其他部门将其归咎于手机和手机应用程序的激增。例如，佛罗里达州坦帕市的一起事故造成5人死亡，就在发生碰撞前，一辆车上的少年发布了一段Snapchat视频，视频显示该车车速超过每小时100英里（约161千米）。

汽车制造商针对这场危机做出的回应是，新的免提电话系统能解决这个问题，因为即使当司机使用智能手机时，他们的手仍然在方向盘上，眼睛还在盯着道路。但是他们（可能大多数人也是如此）没有意识到，打电话需要高度注意力并且会引起分心。即使手机处于“免提”状态（然而司机经常连免提也没有打开），即使你的视线没有从道路上移开，谈话本身也会在很大程度上分散你有限的注意力，把它从需要的地方引开——你的驾驶和你对其他司机突发的意外之举做出反应的准备。关于工作问题或家庭问题的谈话，或者，上帝禁止的，跟你的孩子或配偶争吵，都与你的亲密关系、事业和工作压力、家务活和其他家庭任务的重要目标高度相关。即使是愉快的谈话也会分散你开车时的注意力，当这些谈话充满新闻、新的事态发展或情感表达时。毕竟，我们的注意力有限，当被其他事物吸引的时候，就没那么注意与安全驾驶有关的所有细节了。

你是否曾被一个车速非常慢的司机挡在后面？当你终于超过他的时候，你看见他一直在打电话。分心让我们慢下来，放慢了我们对突发紧急情况的反应时间，把我们的注意力从对复杂的公路或高速公路路况的监测中转移开。我们弥补注意力转移的一个办法就是开得慢一点，而我们经常并不自知，因为速度较低的时候，我们获得了所需的反应时间。这种情况曾经发生在我身上。有一次，我从纽约回家去拜访我在密歇根州北部的家人，我妈妈在机场接到我。我行驶在通往我们小木屋的54英里（约87千米）长的地方公路上，妈妈给我讲了所有家庭新闻。我记得我全神贯注地听她说的一切。但突然间她彻底沉默了，疑惑地看着我：“你意识到你把车完全停下了，是不是？”当时，我们在M–72号国家公路的正中央，车速慢到几乎为零。

你的重要目标从不睡觉。它们在后台无意识地工作，你不需要引导它们，甚至都不曾意识到它们。它们警惕地监控着你所处的环境，观察是否出现可能满足需要的事物。问题的答案会突然莫名其妙地出现在你的脑海中。

睡眠是很长的停工期，在睡眠中有意识的活动达到最低限度，你的意识会在无意识中利用这段时间继续解决问题。好消息是，有时它会成功，为你已经有意识地努力了很久的问题或困惑提供一个突破性的答案或解决方案。坏消息是，如果时间紧迫而它没有取得足够的进展，你的意识会不断对你唠叨，引起烦恼和焦虑。但不管看起来如何，你的意识并不是想折磨你。相反，它已经陷入僵局，只有做一些有意识的工作才能打破这个僵局——有意识地就未来如何解决问题制订一个具体计划。

有意识和无意识的过程相互影响，互相帮助。在本章中，我们描述了无意识从有意识的努力那里接力继续努力解决问题的许多方法，甚至在我们放弃努力或者转向其他需要做的事情之后。就像为了完成一些事而共同努力的亲密同事或队友一样，无意识过程让你的有意识注意到重要的信息；它们诚实地与有意识心理沟通，告诉有意识心理事情是否取得了成功。有时，非常困难的问题的答案甚至会出现在我们的梦中，但这种情况通常只有在经过大量有意识的解决问题的努力后才能出现。创造力往往有赖于这些无意识活动，不管你是迈克尔·乔丹、诺曼·梅勒，还是过去平凡的我。

“让它在梦中出现”或是在针对问题进行了大量思考后将注意力从问题上移开都是可以的。事实上，这样做可能很有好处。有意识的努力思考有局限性且令人疲惫，所以通过做一些别的事情让它恢复活力是一个好主意。当我想从办公桌前站起来休息一会儿时，我学会了信任自己，会去喝点咖啡，或者在院子里走几分钟，这通常发生在我对接下来想写的内容有一个模糊但没有完全成型的想法时。休息对我们通常是有帮助的，它以“微梅勒”的方式为无意识过程提供了一个缝隙，当再次坐下来时，我对自己的前进方向有了更清楚的想法。许多作家和思想家都宣称，走路或运动是一种强大的更新意识的活动。过去，我经常在乡村进行长跑，跑步时我的脑海里会出现一些洞见和研究想法，一回到家我就马上把它们写下来。当你在进行这样的锻炼活动时，你的目标和无意识问题解决过程会利用停工时间运作，并且经常可以在此期间完成那些你的有意识难以完成的事情。

梅勒建议你进行自我对话，给自己布置任务，这听起来可能有点奇怪。当我最早搬到纽约的时候，看到一些“谈话者”在独自行走时大声说话，我们知道他们有点不正常，因此会给他们一些空间。（今天的“谈话者”比过去更多，但现在他们是对着耳机和智能手机说话。）但如果你仔细思考的话就会知道，我们正常的有意识思维难道不是在内部对我们自己说话吗？事实上，这种对自己的内部讲话是从年幼的孩子身上开始的，他们大声对自己说话，跟自己进行简短的对话，甚至告诉自己下一步要做什么。20世纪30年代，苏联发展心理学家利维·维果茨基（Lev Vygotsky）首先注意到出现在3岁左右的孩子身上的这一短暂发展阶段。此时儿童正在培养自己有意识思考的能力，因此他们首先大声对自己说话，只有这样，以后才能在

心里与自己无声地“交谈”。

因此，梅勒用来激发作家灵感的实践和建议其实是一种相当自然的方法，用以操作我们的思维机器。它能更加充分地利用有意识模式和无意识模式合作思考与解决问题的天性。我们自我控制、自我调节（self-regulate）的能力实际上取决于我们与自己交谈的能力——只有在学会与自己交谈后，我们才能发展出自我控制能力（在4岁左右）。这种通过利用无意识和有意识的方法控制自己的意识和行动，从而更有效地实现重要目标的能力，是最后一章的重点。

# 第10章
# 你能控制意识

几千年来，人类是特殊的，要多特殊就有多特殊。人们认为，不光是地球，连整个宇宙都围绕着我们旋转。在早期西方思想中，地球是宇宙的中心，人类是地球的中心。一切都是为了我们的利益创造和存在的。我们的有意识心理位于核心——是我们的灵魂、我们每个人的中心，是我们与神和永恒的超自然联系。

后来，对这一理论的数百年的无情的扬弃开始了。首先是哥白尼和伽利略的理论，随后，望远镜被发明出来，人们发现地球实际上不是宇宙中心的证据。它甚至不是太阳系的中心，因为地球围绕着太阳旋转，而不是相反。然后，是一个更沉重的打击：达尔文认为，人类不是地球生活的中心——所有生物，无论大小，都不是以我们今天看到的形式创造的，而是经历了亿万年的时间，通过完全自然的过程才逐渐变成现在的样子，人类也是如此。看到了“不祥之兆”，尼采说出“上帝已死”的名言。无论我们是什么，我们在宇宙中都是孤独的。但至少我们还有有意识心理、我们的超能力和我们的自由意志。至少在我们自己的体内，我们仍然是自己的主人，可以控制我们的所行所思。

接下来，弗洛伊德和斯金纳做出最后一击。你所在的星球，你坐在其上的那块大石头只是一粒存在于宇宙渺远一角的微尘；你与其他所有动植物没有本质不同，都是在漫长的岁月中被自然的伟力塑造的——不仅如此，你甚至不能控制你自己的意识、你的感受或你的行动。弗洛伊德说，在你内部运作的隐蔽力量是受控制的，只是你没有意识到它。而接下来，斯金纳连人类的这一点职能都取消了。他坚信，内在的“你”毫无意义。你所在的环境，外部的世界，把你当作小提琴来演奏——而你却以为自己是莫扎特。

地球不再是宇宙的中心，人类不再是地球的中心，而有意识的心理也不再是人类的中心。人类无疑走下了神坛。在希腊神话中，傲慢的概念用来描述相信自己拥有神圣的特质和能力的凡人。复仇女神涅墨西斯是惩罚傲慢的希腊天神，她把凡人赶下神坛。在哥白尼的时代以前，我们已经狂妄自大了太久，但是，复仇女神拿出了账单。这本书对此可能无能为力，但我的目的是揭示人类意识的真实本质，这样我们才能重获真正的职权。

我们一次又一次地证明，过去、现在和未来对我们的行为、我们的选择和

我们的好恶有深刻的影响，而在影响发生以前，我们对此并不知晓。生活中存在延续效应，经验从一种情境延续到另一种情境，并随后在不知不觉中影响我们。我们自然地效仿和模拟他人的行为，我们像患常见感冒那样受他人的情绪和行为的影响，甚至只是因为在电视上看到别人抽烟喝酒，我们便也那么做。暂时的目标和需求改变了我们对人和食物的好恶、注意力和记忆的对象，影响我们在商店买什么东西、买多少。我们过于自信，以为我们真的能仅仅根据对一个人面部的观察对他做出评价，其实我们并不能。如此多无意识的影响在表面下运作——我如何控制它们？还是由它们摆布？

我有自由意志吗？

在最后这一章，我们将描述最有效的方法，在我们不希望这些影响发生时控制它们，在这些无意识过程对你的利益有帮助时运用它们。这是一条双向街道：你可以用有意识和有意图的过程来对抗或控制不希望发生的无意识影响，也可以在常见的有意识方法不足以完成任务时运用无意识的机制来帮助自己。我将提出三个要点，希望你们将它们应用到书本以外的生活中。

要点**1**：你的有意识想法很重要。用心理学的术语来说，这意味着你有“自由意志”，但它并不像你以为的那样完整和全能。

如果你读到此处，你知道我们通常没有意识到许多发生在我们身上的影响，因而我们无法控制它们。克利夫兰市传奇的印第安人投手鲍伯·斐勒（Bob Feller）谈起他的快速球时这样说：“你打不中你看不到的东西。”因此，看见——更大程度地觉察这些隐藏的影响是控制它们或者为了你的利益而运用它们的第一步。假装它们不存在，并坚持你有完全的自由意志与控制力，会让你产生疏漏。

要点**2**：承认你没有完全的自由意志，或完全有意识的控制力，实际上增加了你真正拥有的自由意志和控制力。

为什么会这样？坚持认为他人努力的宣传或说服不会影响自己的人最容易被别人控制，坚持认为别人做的事对自己不起作用的人很容易被传染效应所影响，他们也更可能把工作时的状态带回家。事实证明，他们将更难有效地控制自己，而且，因为他们相信可以通过有意识的意志力来完成这一切，所以不会利用无意识的自我控制手段。而事实证明，后者是最有效的（见要点3）。

毫无疑问，我们是自己的灵魂的船长。当船长听起来很棒，然而，和其他生活道路一样，有好船长，也有坏船长。好船长会把风向和水流考虑在

内，当它们与船的航向相逆的时候做出相应的调整，当它们与船的航向一致时利用它们的力量。坏船长则坚持认为只有方向盘是重要的，所以会撞到岩石，或者最后在海上漂泊。

认识到这些隐藏影响的运作，现在你有机会对它们做点什么，以重获你从前没有真正拥有的控制力。这是净收益。但好处甚至还有更多。通过把控制权交给这些无意识的力量，你更容易达成有意识和有意图的目标。当你的有意识心理在别处时，让无意识的力量为那些重要的目标工作，利用它们解决问题和创造的能力。你让它们为你工作。这是一个更大的收益。

要点3：最有效的自控力不是通过意志力努力抑制冲动和不希望发生的行为。它来自有效驾驭心理的无意识力量，会让你更轻松地做到自我控制。

现在，让古老的智慧为你领路，难道不是吗？

能够更好地控制自我的人——成绩更好，身体更健康，更频繁地锻炼，不超重，不抽烟，赚钱更多，拥有更愉快的人际关系的人——恰好不是那些意志力比其他人更强的人。事实正好相反。那些特别好的、看起来有福气的、把自己的生活安排得特别好的人，当他们做正面的事情时，对自己的所作所为不是那么有意识的，而是更加自动化、习惯化。当然，你也可以一样。

这就是我们将在本书最后一章讨论的内容。现在，让你的意识对我们在本书中讨论到的一切内容放轻松。在你没有全天候有意识地引导和监控这些内容时，它们正在自己“向上攀登”。把自己想象成一名拥有优秀员工的CEO（首席执行官），所有人都在为你的这家公司工作，致力于你的幸福和成就。放松，放手，让他们做自己的工作。

## 执行你的意图

你的有意识思维很重要。它们是引发事情的原因（causal），这意味着它们能改变你的感觉和你做的事情。对你来说这可能是显而易见的，然而，事实上，100年前主流科学心理学的观点与此完全相反。在本书的开始我提到过，1913年，美国心理学家、行为主义创始人约翰·华生发表了一篇里程碑式的论文，震惊并改变了科学心理学的新兴领域——特别是他对意识（mind）的研究。这篇论文在心理学领域的意义等同于尼采惊天动地的“上帝已死”宣言。事实上，华生写道：“意识已死。”他坚持这样认为。为什么？因为在他写作的时代没有可靠的方法来测量或研究有意识心理。那时还远未出现当代认知心理学用以对认知、注意与判断进行控制研究的计算机、电子计时器和显示器。华生拥有的所有材料就是参与者对自己看

到和想到的内容的内省报告，而这些报告的可靠性是无法证明的。不同的参与者对他们看到的内容不能达成一致，甚至同一个人在不同的时间点也会以不同的方式看待和思考这些内容。那时心理学才刚刚起步，研究者利用已有的工具，尽其所能进行研究，就像全靠自己的野外拓荒者。但结果是混乱的。用现代的说法就是，结果无法复制。这让科学家们深感困惑。最具普遍意义的结论在哪里？确定性在哪里？

由于内省法无法产生可靠的结果，因此华生认为，科学心理学根本不应该使用内省法或研究意识。相反，研究重点应该放在外部刺激的性质和生物体的实际行为反应上，而不必理会内在思维和经验这样的概念。后来，这被称为刺激–反应心理学。更进一步，因为意识不再有意义，所以在研究中可以用动物代替人类，就好像动物的行为与人类没有太大不同。它们没有像人类一样的意识，但意识已经不重要了。华生和行为主义者因此有效地禁止了人类意识研究进入科学心理学领域。当然，现在看来，这是荒谬的，还有什么比意识更接近人类经验的核心？

华生认为，意识不该作为科学心理学的一部分，原因是没有可靠的方法对意识进行评估。而他的后继者B.F.斯金纳和他发展的“新行为主义”甚至采取了更加强硬的立场：因为他们无法测量意识，所以意识不能包含在他们实验室里的动物（包括人）的行为模式中。斯金纳和他的研究伙伴们还得出结论，意识在现实生活中不作为原因存在。因为他们无法像设想中那样严格地研究意识，因为意识在他们的实验室研究中没有作为一个变量存在，因此，人类的意识也不能在实验室以外的世界存在。意识被描述成一种附带现象（epiphenomenon），意思是它是其他一些现象引起的虚假的副作用，自身不具备重要性，也不具有原因性质。不知道为什么，当时缺乏研究有意识思维的可靠方法这一现实渐渐转化成一个原则：有意识思维在人类生活中不是一种有影响力的力量。

行为主义者只关注当前的环境，排斥我们的意识存在其中的其他时区——久远的和最近的过去的影响，以及未来的目标和愿望的影响。对他们来说，好像我们都是莱尔米特的病人，只受外界环境的暗示控制，仅此而已。而这仅仅是因为行为主义者自身在心理学历史的这一时期只看到了外部环境，没有看到内在的运作。他们的逻辑是：如果他们看不见意识，那么它就不存在。这样的态度让我觉得，他们太像蒙住自己的眼睛玩捉迷藏游戏的两岁孩童。

傲慢再次昂起它高傲的头颅。行为主义者已经远远偏离了寻找可靠方法的合理愿望。他们认为，因为当时没有可靠的方法研究内在的思维和判断，所以永远也不会有。心理科学发展至此，他们相信他们就是历史的终结者——他们已经到达心理科学的顶峰，没有新技术或新方法可以超越他们。但我们都知道，不久以后，晶体管、计算机、电视监视器和电子测量装置

出现了，它们让人们能够对思维进行科学的研究。在这些新方法的推动下产生的认知革命，将行为主义永远推下了历史舞台。

心理学关于自由意志的说法可以追溯到华生写于1913年的论文。问题不在于自由意志本身，而在于有意识思维是否重要，是否具有原因性质。基于对鸽子和老鼠的研究，斯金纳和行为主义者认为答案是否定的。斯金纳写了几本畅销书，认为人的自由意志是一种幻觉。当我们大部分人问“自由意志是否存在”，我们最想知道的是这些问题的答案：我自己的想法和决定是否重要和有效？我思考的内容和做出的决定是否会改变我的行为？我是否拥有对自身判断和决定的控制力？更进一步，我是否拥有对我的生活的控制力？根据几十年的心理学研究，这些问题的答案非常明确——是的。

本杰明·富兰克林（Benjamin Franklin）在他的《自传》（*Autobiography*）中写到他不吃肉或者说“动物”，包括鱼。原因是它们没有对我们做任何事情，以至于“该被屠杀”。但后来，他也曾爱上吃鱼，也认为“它们刚出锅时闻起来很美味”。

> 在一段时间里，我在原则和爱好之间取得平衡，直到我想起，当鱼的肚子被打开，我看见有小鱼从它的胃里被取出来。然后，我想：“如果你们彼此吞食，我也没有理由不可以吃你们啊。”因此，我尽情地享受鳕鱼。做一个理性的生物是件如此方便的事，因为它能使一个人为他想做的一切事情找到理由（我划的重点）。

富兰克林用他的有意识推理来证明，他在吃动物这件事情上改变原则是正当的，那是他一直想做的事情，我们称之为合理化（rationalization）。在他的例子里，这种有意识的推理具有原因性质，引起他的行为发生变化（关于吃鱼的道德立场）。有意识的思维非常善于以某种积极的方式解释我们做的或想做的任何事情，至少会让这些事显得更合理、更正当。我们在心理上把生活中的挫折和悲剧转化成看起来比较小的事情，以便在情绪上更好地应付它们。我们最喜欢的一个技巧就是所谓的下行社会比较（downward social comparison），我们所有人都这样做。面对生活中的一些不满，我们提醒自己，总有一些人的处境比我们更糟糕，我们感到庆幸，至少我们的处境比这些人强。我们的有意识思维再次充当了事情发生的起因，因为它们有效地改变（降低）了我们的情绪痛苦水平。在心理上改变情境，把它变成更容易应对的事物，是我们控制情绪和冲动的一种主要方式——把一块双份巧克力蛋糕想象成五大批卡路里，而不要去想它有多美味。

本书的一个主题是，如何运用无意识机制帮助你达成有意识的目标。想结交新朋友，与一个熟人建立联系吗？观察他们，注意他们，让自然的、无意识的模仿效应自行发生，还会很好地增加你们之间的好感和联系。有困难或耗时的任务吗？比平时更早开始为那个目标工作，那么无意识追求目标的过程将自然而然地帮助你解决那个问题，提出创造性的、“盒子外面”的解决方案，提醒你相关和有用的信息，在你的思维停工期努力解决那个问题。

同样，有效地进行自我控制的最好方法是将尽可能多的工作转化为无意识的、自动的机制。研究表明，有两种主要形式的无意识自我控制在日常生活中非常有用：一个是短期战术性的，另一个是长期战略性的。

在短期内（设想：记得做你总是忘记去做的事，或者开始锻炼），实现你的困难意图最有效的方法是运用“执行意向”（implementation intentions）技术。我的老同事彼得·戈尔维茨发现并开发了强大的执行意向技术，作为实现困难的意向和期望的行为的最有效方法。这种技术就是制订具体计划：何时、何地、如何执行意向。用这样的方法，你能战胜本书中表述的大部分无意识影响。

从长期来看（设想：节食、锻炼或有规律性地学习），让你不脱离正轨，避免诱惑，实现目标的最好方法不是在某些剧烈的心理斗争中用意志力克服问题，而是规律性地固定做事的时间和地点，以建立良好的习惯。

这两种自我控制的方法都比有意识的和需要努力的方法更有效，因为它们利用了一种自然和自动化的途径，即我们所处的环境对行为的暗示。指定一个精确的时间和地点，你将在那时、那地执行预期的行为，这就是执行意向技术的工作原理。如此一来，你就不需要记住要做的那件事，我们的生活中还有许多别的事情要做，记住它会有些麻烦。同样，我们也没有机会再逃避该做的事情（运动、节食或减少饮酒），就像本杰明·富兰克林指出的，我们有意识推理的能力是颇具适应性的。在这两种情况下，不假思索地做有用的、需要做的事情，是一种更可靠也更有效的自我控制方法。

像弗洛伊德一样，斯金纳也并非完全错误。在我们的环境中，刺激事件通常会自动触发行为反应，这是千真万确的。正如我们在莱尔米特的病人身上和罗杰·巴克对情境的力量的研究中看到的，对于我们做什么、如何做，我们所处的环境的暗示可能是直接而有力的决定因素。在戈尔维茨早期的研究中，在慕尼黑的一所大学，他和他的学生询问学生们在圣诞节假期回到家中以后想做些什么，例如，完成一项重要的课程作业或执行一项重要的个人任务，比如对父亲说“我爱你”（这个任务对于男生尤其重要）。所有学生都想完成这些目标。研究者指示其中一些学生对目标做出坚定而强烈的承诺，比如：“我会告诉我的父亲我爱他！”而另一组学生收到的指示

是制订一个具体的计划：他们要在什么地方、什么时间、以何种方式做这件事，比如：“当父亲在火车站接到我，我在上车时会告诉他我爱他！”当学生们度假回来后，研究者询问他们是否完成了假期目标。这项早期的研究表明，制定了执行意向的学生——他们将在何时何地执行期望的行为——比其他学生，甚至比那些对自己承诺说要完成目标的学生更成功地执行了自己的意向。

在学到执行意向技术后不久，我决定亲自试试它，因为我从纽约大学的一个同事那里借了一本书，却总是忘记把它带回去还给同事，就像一个典型的心不在焉的教授。我的同事有点不耐烦了，因为他正在写论文，确实需要参考这本书。当在办公室又经历了一次失败和不愉快的场面后，我告诉自己，今晚当我走进公寓门时，我会直接走到书桌前，把那本书放在公文包里！后来，当我回到家的时候，我发现自己连灯都没有打开，就在黑暗中走向卧室，而不是像平时那样走进厨房。我记得我有点困惑，因为我是被腿拉着走的，直到我发现自己来到办公桌前看着那本书。因为我手里还拿着公文包，把书放进去只是举手之劳，无须任何思考。我做到了：意向得到了执行。

脑成像研究显示了执行意向是如何工作的。基本上，当一个执行意向形成时，对行为的控制会从一个脑区转移到另一个脑区。当你有了做某件事的目标和愿望时，一个会引发自发行动的区域，即所谓的布罗德曼分区（Brodmann area）的一部分，会变得活跃。如果你有这样一个目标，比如“我今天想去商店买牛奶和一些东西来做晚餐”，活跃的就是这个脑区。但当执行意向形成时，比如“当完成这篇报告，我会离开我的书桌直接去商店”，布罗德曼分区的另一部分会变得活跃，这个区域与受环境驱动的行为有关。因此，大脑成像研究表明，一般性意向由内部思想控制（记得做你想做的事情），而执行意向——它是更可靠的和有效的——将对行为的控制从自发的内部思想移交给来自外部环境的刺激。这样一来，当X发生时，你将做Y，而不需要在当时记得这件事或停下来思考。行为会在你意识到之前发生。

执行意向技术在科学界一经传播，健康心理学家就将这项技术运用到在复杂的药物治疗方案下服药有困难的病人身上，对他们来说，少服用一种药物可能意味着生与死的差别。在一项早期研究中，帕斯卡·希兰（Pascal Sheera）和苏珊·欧贝尔（Susan Orbell）让在养老院的年迈病人制定执行意向，计划何时、何地、以何种方式服用每天的每一种药物。这对他们来说不像听起来那么简单，因为：一些药物需要和食物一起服用，另一些需要空腹服用；一些药物要在早上服用，另一些要在晚上服用。每次他们都要记得服药，这本身就很困难。在几个月的时间里，控制组的年迈病人只有25%成功做到每天在正确的时间服用药物。但是另一个独立小组的病人

制定了执行意图。在这一组，病人会说：“我吃完早饭回到房间后会服用1号药物”，“在就寝时间关灯之前，我会服用4号药物”。这项技术的关键在于以惯例的形式明确未来极有可能发生的事件。这一组的服药遵从率，在几个月的时间里，令人惊讶地达到了100%。当然，不是所有研究都有这样完美的结局，但很显然，这些年迈的病人通过将服药的控制权从有意识的意志力授权给常规的环境事件，他们得到了极大的帮助。

人们不执行他们的正面意图的一个主要原因，只是因为他们忘了去做他们想做的事。在一项对希望但还没有进行乳房自检的女性的调查中，70%的人报告说她们只是忘了去做。制定一个执行意向进行自我检查或预约医生进行例行检查不仅能减少个人患严重疾病的可能性，而且将大幅降低整个社会的医疗费用。一家医疗保险公司要求1.2万名逾期未做结肠镜检查的员工制定执行意向——一个具体的计划——在何时、何地、以何种方式为检查程序做预约。只得到提醒的员工的预约率是6.2%，而得到指示做一个具体计划的员工的预约率增加到7.2%。1%的增加比例听起来可能很小，但在纪念斯隆–凯特琳癌症中心的研究者报告说，常规结肠镜检查率只增加1%，就可以为每10万高危人群挽回271年的寿命。

正如我们在21世纪最近的几次美国总统大选中所看到的，投票的总人数会影响选举结果。政治科学家已经开始运用执行意向技术提高初选和定期选举的投票率。例如，在2008年贝拉克·奥巴马对希拉里·克林顿的宾夕法尼亚州民主党初选期间进行的一项现场研究中，一家专业公司通过电话联系了近30万选民，这家公司在那一年为了各种活动打了数以百万计的电话。研究分为两组，其中一组选民被要求制定一个执行意图，计划在选举日何时、何地、以何种方式投票；另一组选民只收到了标准的鼓励投票信息。选举日通常在星期二，人们在当天要工作，还要接送孩子上学。换言之，通常这是忙碌的一天，人们很难找到时间去投票。人们事先往往不知道投票地点在哪里，所以，提前解决这个问题，制订一个具体的计划会对他们很有帮助。事实上，在一项针对一场真实的州内初选的大型研究中，制定执行意向的一组的投票率比只接受了标准电话鼓励的一组增加了4%。政治运动花费数百万美元（信件、逐门拉票、电视广告）只能增加区区1%的投票率，因此对它们来说，这是一个非常显著的效果。

执行意向不仅对我们做某些事情有帮助，还对我们不做某些事情有帮助——比如屈从于不希望发生的无意识冲动和影响。例如，如果我们真的不想做种族主义者，我们的无意识会帮助我们表达这个愿望，不只是在思想中，而且以行动的方式。在戈尔维茨的早期研究中，致力于追求平等的学生比那些没有同样的活跃目标（不做种族主义者）的学生更可能有效地投入到一场激烈的辩论中，并对种族主义的言论表示反对。在其他关于种族主义的研究中，参与者被指示扮演警官的角色，并在屏幕上出现一张持枪

者的照片时要尽快射击。照片上的人总是拿着某种东西。一半时间里照片上的人没有拿武器，拿的是别的东西，比如他的钱包；一半时间里照片上的人是白人，另一半时间是黑人。在控制条件下，就像在以前的几个研究中，白人参与者误杀一名没有武器的黑人的可能性比误杀一名没有武器的白人的可能性更高，正确射击一名持枪白人的可能性比正确射击一名持枪黑人的可能性更低。但在制定执行意向的条件下，参与者会首先告诉自己“如果我看到一个人，会忽略他的种族”，此时偏差明显降低。这再次说明，执法受到的暗示是显而易见的。

我们在第6章看到，模仿另一个人可以很自然地增加彼此之间的联系和喜爱。模仿顾客的销售员比不模仿顾客的销售员更容易成功说服客户购买昂贵的电子设备。执行意向能保护你免受这些无意识影响吗？戈尔维茨和他的同事们发现，节俭的执行意向能避免被别人模仿产生的微妙影响。参与者首先告诉自己：“如果我想买东西，我会告诉自己我要把钱存起来进行重要的投资！”稍后，在研究看似结束时，实验者试图请参与者接受用巧克力或咖啡代替现金作为他们参加实验的报酬。实验者模仿了一些参与者的肢体语言，正如我们在变色龙研究中所做的那样。控制条件下的参与者虽然也有保持节俭的目标，但没有制定具体的省钱执行意向。这些没有形成执行意向的人对模仿更加敏感，接受了更多的巧克力和咖啡——事实上多出3倍。但在制定执行意向的条件下就不一样了，模仿并没有增加参与者接受巧克力和咖啡的数量。执行意向——将你对未来行为的控制授权给可靠的暗示——似乎是一个非常实际的方法，让你免受销售压力的影响，避免购买超出所需、事后感到后悔的物品。

诱惑有多种形式，你可以把这个简单的公式应用到你特定的弱点上：“如果我想‘吃一大份甜点/和朋友出去玩/和老板顶嘴/多买点新衣服’，我会告诉自己‘我要吃健康的食物/我必须完成作业/我要彬彬有礼/我要为未来省钱’。”在荷兰的一项对超过200名成功减肥者的研究中，为了避免屈从于特定诱惑（巧克力、比萨饼或炸薯条）而制定执行意向的人在接下来的两周内成功减少了食用不健康食品的数量。例如，那些不想再吃那么多巧克力的节食者会告诉自己“下次当我想吃巧克力的时候，我会想到节食”。这比在只有意向的条件下告诉自己“不那么做”或“不吃”（“下次当我忍不住想要吃巧克力时，我不会吃它！”）更有效，后者只能让减肥者的注意力集中在诱惑本身。

我也曾运用这项技术以避免将白天工作的延续效应在晚上带回家。我赖以实施执行意向的情境是“当我把车停到车道上从车里下来时”。我几乎非常肯定每天下班后都会做这件事，除非我整夜坐在停在车道上的车里不下来。激发我做出改变的问题是，我发现工作中的坏情绪总是会延续，影响我在家中的表现。几年前，我在办公室里度过非常难熬的时光——其实就

是常见的压力造成的：要做的事情太多，而时间太少——我对工作场合的人的情绪、压力和感受会延续下来，影响我对家中发生的正面事件的解释和反应。进入家门的时候，我感到非常疲惫，这时我3岁左右的小女儿会跑到门口，非常兴奋。我坐下来，她很自然地想让我把注意力都放到她身上，让我看看她画的画或者想让我跟她一起玩。好几次，我发现自己对她没有耐心，好像她是我在工作场合遇到的人——当我只想放松一下，做一些自己想做的事情时，又一个人对我提出要求，想占用我的时间。然而，当看到她失望的表情，我感到非常懊悔，决定采取措施阻止这种事情再次发生。我需要一种控制这种无意识的延续效应的方法——避免把女儿想和我一起做一些事自动解释为“另一个人要求我付出时间”。

因为我知道执行意向的力量，所以突然想到了这个策略，把（a）和（b）联系在一起：（a）我希望自己在回到家看到家人时表现出开心的样子，和他们交谈，感谢他们见到我这么高兴并希望和我一起共度时光；（b）常规和可靠的环境暗示——从车里走出来，站在车道上，走进家里之前。因此，我制定了这样一个执行意向：“当我下了车，站在车道上，我将很高兴地回家，热情地面对家人！”受下车这一常规情境的暗示，我频繁地这样做，足以让它成为一种习惯。此后的这些年里，我可能有少数几次失误，但并不多，这个策略对我来说很有效，能让我避免把不希望发生的延续效应从工作场合带回家。

然而，执行意向不是魔法。你必须完成你的那部分责任——真正致力于这个新的目标和意向，真心实意地想实现它。太多时候，我们的正面意向失败的原因是，在内心深处我们其实不想改变——我们的真实意愿是继续抽烟、喝酒、保持懒惰。执行意向就像你树立的任何目标一样，只有当你真正致力于实现它们时才会有效。

运用外部暗示不仅能在偶然的场合帮助你控制不希望发生的冲动和行为，而且还能推动重要生活方式的改变。事实上，研究表明，养成良好的习惯，把对行为的控制授权给常规的日常情境和事件，是进行长期自我调节的最有效的方式——为了取得更好的成绩，找到更好的工作，养成健康的饮食习惯和生活方式。这是个好消息，但你仍然需要在一开始的时候养成这些好习惯。这是很难的。对此，你也可以运用执行意图把自己引向正轨。也许一名心脏病患者可以每天从车道上下车后，在回家之前去散个步；或者当他上楼换下工作服时马上穿上运动服，比如短裤、T恤衫和跑鞋。这些小步骤能引发更大范围和更正面的改变。

在成功运用执行意向技术几天后，一旦期望的行为到位，它会变成新的习惯、新的例行规则，而情境暗示（到达车道，在卧室脱衣服）将成为这种新的复杂行为的无意识触发器。最初的几周是最难的，但接下来，它就变成你例行事务的一部分，成为你无须思索就直接去做的事。甚至对于你想

要做的事情也是如此。在20世纪90年代，我进行了大量的长跑训练，准备参加纽约马拉松比赛。我根据一本很棒的跑步指南《加洛韦跑步指南》（*Galloway's Book on Running*）进行训练，许多跑步者都阅读过这本书。这本书引用了先锋跑步大师乔治·希恩（George Sheehan）博士的名言："身体想做昨天做过的事。如果你昨天跑了，它今天还想跑。如果你昨天没有跑，那么今天它也不想跑。"因此，重要的是坚持你的例行规则，尽量避免中断，因为那只会让你更难继续下去，让你失去你努力获得的动力。

如果你仔细想想，习惯已经在"运作"你的生活。罗杰·巴克早在20世纪50年代就发现，我们的行为方式的主要成因是我们所处的特定环境或背景。我们在教堂里表现得安静和尊重；我们外出吃晚餐时表现得放松和健谈；当我们身处一场大学足球赛的成千上万的球迷中时，我们的叫声更大，表现得更喧闹。我们不需要片刻思考，就知道在每一种情况下应该做什么，如何表现得举止得体。例如：在快餐店里，我们先点餐，然后等待，接着端走食物，再坐下来吃；但在高档餐厅，我们绝不会先点菜，而是等服务员为我们安排座位，送来菜单，然后点菜，再等着食物被端出来。这令人感觉很简单，因为我们熟悉这一切。想象一下，如果我们来自某个没有快餐店，只有更高级的入座方式的地方——我们会走进麦当劳餐厅，坐在桌子旁，等待很长时间，等着有人为我们点菜！

我们到一个新的国家旅行时都经历过这种"文化休克"。在那里，我们的许多假设都是错误的，我们没那么容易知道正确的做法是什么。即使是最简单的活动也需要大量有意识的努力：翻译符号，学习当地的规范和行为习惯，尽量不因无知而做出任何带有攻击性的事情。这是很累人的！或者更糟糕，这可能是危险的——许多来自美国的人在伦敦走路时被汽车撞了，因为他们穿过街道时不假思索，看错了路。拜访一个规范和规则不同的地方让我们发现，我们在家乡的日常生活实际上有多少是受无意识习惯过程控制的。它们在极大程度上减轻了我们对有意识心理持续的、耗竭性的需求。

好消息是，我们可以利用习惯的这种机制来改善生活。我们之中有许多人相信，要想扼制和压抑强烈的诱惑和冲动，需要花费大量的意志力和内在力量——这是一场激烈、持久的斗争，可能会持续一整天甚至贯穿我们的一生。但新的研究表明，事实恰好相反。能有效自我控制的人比自控能力低的人更少受到诱惑困扰，并且花费更少努力去扼制冲动。

是的，你理解的是正确的。有良好自控能力的人会提前规划他们的生活。他们用"无意识"手段进行自我调节，制造"必要的恶"，如健康饮食、锻炼、把学习作为日常生活的一部分。他们把积极的活动作为一种常规的习惯，所以他们不需要为了开始进行自我斗争，或者克服不情愿的思想。有

意识和需要努力的自我控制太繁重而且不可靠，我们知道，它们很容易被合理化（“只是一块蛋糕而已，不会有任何害处”）和借口（“我今天很辛苦，晚上确实需要放松一下”）破坏。

在一系列研究中，宾夕法尼亚大学的布瑞恩·加拉（Brian Galla）和安吉拉·达克沃斯（Angela Duckworth）考察了那些在标准自控能力测量中得分高的人。他们使用了有10条项目的问卷，问卷中有这样的陈述：“我善于抵制诱惑”，“我做事的时候当时感觉很好，但事后会后悔”，“有时我无法阻止自己做某件事，即使我知道它是错的”。实验者请参与者用1 ～ 5分来表示对特定陈述同意或不同意的程度。在第一项研究中，他们发现，在这个尺度上得分高的人比其他人更可能报告说当他们做一项有益的行为（如运动）时，“不必有意识地记住”，这是“我自动做的事情”。他们比其他人更有可能每天在相同的时间和地点锻炼——将那个地点和时间作为外部暗示，与他们想做的行为联系在一起。他们更可能每天都做一件事，而不是偶然才做，从而使行为常规化和习惯化。因此，比起自控能力较差的人，能有效进行自我调节的人报告说他们做那些活动时需要较少的努力和斗争，并且在做的过程中遇到更少的困难。换句话说，实际有效的自控力与去做期望行为的意志力和努力相关性更低，而不是更高。

加拉和达克沃斯进行了大量的研究以确认这一基本原则。在其中一项研究中，自控能力高的人更可能报告说，他们能在困难的情况下学习，比如当他们不喜欢学习的时候、情绪不好的时候、压力很大的时候，以及他们很想去做别的事情的时候。常规的学习帮助他们克服了这些障碍，而自控能力差的人并没有从中获益。

对善于自我控制的人的研究显示，他们比我们其他人体验到的诱惑更少，而且几乎很少需要控制自己。在德国的一项研究中，研究者使用黑莓手机对200多人进行每周一天的跟踪，手机会随机发出哔哔声，研究者会询问参与者当时的体验——他们受到的诱惑、他们的欲望以及他们施加的自我控制。那些通过标准问卷测量（其中有“我是否善于抵制诱惑”这样的问题）的最善于自我控制的人在那一周中报告说，他们更少受到这样的诱惑。在蒙特利尔的麦克吉尔大学所做的另一项研究中，那些报告说他们对诱惑和冲动施加了更多自制力的学生，不是最成功地实现了重要目标的人。相反，当研究者在期末对他们进行复查时发现，那些最成功地实现了目标的人，一开始体验到的诱惑就比较少。研究者得出结论说：“长期而言，自我控制是无益的。”

你可能会总结说，善于自我控制的人的欲望只是不像我们其余人那样强烈——诗人威廉·布莱克（William Blake）确乎是这样认为的，他说：“那些能克制欲望的人是因为他们的欲望弱到足以被克制。”然而，看起来布莱克是错的。而真实情况是，有效的自我控制者能创造他们的环境，如此一

来，那些诱惑性的暗示和机会一开始就不存在了。当他们去商店时，不买不健康的零食；如果他们想减少饮酒量，就不在酒柜里存酒。这是运用外部暗示促进期望行为的另一面（这是执行意向和良好习惯的运作方式），这里的诀窍是去除不想要的外部暗示。俄亥俄州立大学的自制力和动机研究者藤田健太郎（Kentaro Fujita）解释说："真正优秀的节食者不会买一只杯蛋糕，不会在一个面包店前经过。当看到蛋糕时，他们会想出一个办法，说它'讨厌'而不是'好吃'。"

南加州大学的温蒂·伍德（Wendy Wood）是研究习惯和自我控制的领先专家，他告诉我，在过去的25年里，"减少吸烟的成果主要是通过改变人们的生活环境达成的。减少吸烟的大部分原因是吸烟禁令，税收，在电视和杂志广告上取消香烟和烟草广告，在商店里去除香烟陈列和广告。这些环境的变化都使吸烟变得更加困难，从而有助于打破习惯性的行为模式。"伍德自己的研究项目表明，一个人的习惯性行为是建立在日常生活环境的基础上的——它们受到暗示并自动、无意识地保留下来。简而言之，我们现在知道，改变一个人行为的最好方式是改变他所处的环境。如果你想形成好习惯，就把它们与固定的地点和时间联系起来；对于那些你希望改掉的坏习惯，在你的环境中去除支持它们发生的暗示和机会。

无意识心理有力地，而且经常是在无形中影响我们的行为，有时它的影响力大得可怕。它不仅塑造了我们现在的样子，而且也影响我们将来成为什么样的人、我们希望或不希望实现的目标。然而，正如我们在本章所看到的，我们的有意识心理也可以变成由我们来弹奏的乐器——比如，一把Fender Stratocaster或Gibson Les Paul（吉米·佩奇的最爱）吉他，它们是经典摇滚时代的标志性吉他品牌。科学显示，通过进化，无意识心理能对我们的有意识信息做出回应，只要我们知道如何有效地传达这些信息。用我们的意向拨动意识的琴弦，我们可以从根本上改善我们的健康、精神上的安宁、事业和人际关系。我们可以锻炼，甚至增强我们确实拥有的自由意志，享受人类确实拥有的特殊性。

# 结论
# 你是打碟师

当我在2006年的春天做了那个改变我人生的短吻鳄之梦时，我的女儿才几个月大。她是一个小小的、咯咯笑着的婴儿，让人充满爱意的希望——对未来生活的希望。我希望她未来的生活充满欢乐与和平，充满热情和深刻的满足感，虽然我知道困难和挫折会周期性地出现。我热切地希望我有技巧、能力和耐心帮助她面对和克服这些挑战。那天下午我睡着了，我的潜意识带给我一个信息，它将重塑我对人类意识的看法。此时，她自身的意识也在迅速发展。在她懵懵懂懂的时候，她的大脑已经在引导她产生群体偏好，让她把世界分割成我们和他们。短短几年后，她开始理解她与其他人共同存在并与他们有共同之处，作为一个女孩，她会很容易由于她所在的社会对女性的偏见而搞砸自己的表现。随着她的成长，她发现自己喜欢某些品质并渴望与他人接触，这些偏好和驱力将决定她和谁做朋友，以及她如何对待他们。你可以想象得到，意识到我对意识隐藏的暗门做了什么，大大增加了我已有的不计其数的烦恼——但它同时也提醒了我要注意些什么。那时，我的研究更多与如何做一个父亲有关，就像如何做一个科学家那样。

我花了10年时间计划并写下这本书，其间我看着女儿长大。我们一起经历了很多。她已经从一个喧闹可爱的、牙齿没有长全的婴儿变成一个非常沉着机智的11岁女孩，她戴着牙箍，站在青春期的门外。一路走来，在我的现实生活中，她不止一次扮演了英雄的角色。我把这本书献给她。所有父母都想给孩子留下一些有价值的东西，当他们离开这个世界时，让它们帮助孩子过上幸福的生活。从某种意义上说，这本书是我希望留给她的遗产——在我们这个奇妙的星球上，我用一生时间辛勤积累的工作、智慧和洞见。（即便如此，我知道，很少孩子会对听父母读一本书感到兴奋，甚至父亲每次讲话多过一分钟都会让他们觉得无趣。）然而，这份遗产不只是给我女儿的。理解你的意识，能帮助你更好地理解自己，从而成为更好的自己——我的目标是让这本书对任一个和每一个对此感兴趣的人都有帮助。

为什么我们想成为更好的自己呢？从个人主义的立场，答案是显而易见的：这样我们可以更快乐、更健康、更成功。然而，没有孤立存在的人，在真空中没有任何好处。我们的“涟漪”扩散到四面八方，同时我们也从四面八方接收到别人的“涟漪”，这就好像是，在与朋友、家人、熟人和陌生人的互动中，我们的数字和非数字的社交网络发生震颤。如果我们真的能

改善自己，就有机会改善我们的社区，推而广之，改善我们的世界。但实现这个过程所需的品质往往看起来供不应求：谦逊。谦逊地接受这个事实：一直以来我们不完全理解引发自己所作所为的原因。我不是说这是很容易让人接受的事，它不是。然而，一旦你开始自我怀疑，它可能会让你不太舒服，但接着会发其他事情：好奇、惊喜、新的想法、对未经质疑的假设的检验、也许困难但重要的认识，最终——奇迹般地——改变发生了。即使孩子们不读我们为他们写的书，但至少我们创造了一种为他们留下一个更好的世界的可能性。

有意识和无意识的心理过程擅长做不同的事情。如果它们擅长和不擅长的事情相同，那么它们就太多余了，我们也不可能进化出这两种能力。所以并不能说它们一种是坏的，另一种是好的。只要是在自己擅长的领域，每一种都是好的。它们通常和谐、动态地一起工作：一种过程引发另一种过程，反之亦然。例如，在一种情境下，有意识的经历在无意识中延续到下一个情境，并在随后的背景中成为无意识的影响。无意识过程努力解决我们的重要问题和目标，让答案和解决方案突然出现在有意识心理中。无意识的目标引导我们有意识地关注与目标相关的事情，让我们注意并利用这些因素。两种意识形式都是你的一部分，你不仅有有意识心理。它们共同构成你真正的、内在的自我。这就是你要小心你渴望的事物的原因。那些有意识的愿望可能在你最不经意的时候以无意识的方式表现出来，让你做出你原本不想做的事情。你的强烈需要可能会产生意想不到的后果，比如在你饥肠辘辘的时候去购物，或是为了在酒类商店关门前回到家而在州际公路上疾驰1 000英里。

我从我的同事彼得·戈尔维茨那里学到很多关于人类动机的知识，尤其是人们如何能有意识地控制外部世界在不知不觉中对他们产生的自动和无意识的影响。1989年，我和彼得在慕尼黑第一次见面，当时他请我去他的研究所做报告，和他的学生一起开一个研讨会。我的研究领域是社会认知，他的研究领域是社会动机，这是一个完美的契合。不过，在教给我关于动机的知识之前，他先教了我一些德语。因为这是我第一次来德国，我对德语所知不多。在我访问期间，我问他德语中“意识”这个词怎么说，他告诉我是“Bewusstein”。“Bewusstein。”我自言自语道。几分钟后，我又问：“‘无意识’用德语怎么说？”他困惑地看着我，转动着他的眼睛：“Unbewusstein。”（意思是：你这个笨蛋。想想看，梦中那条短吻鳄给了我同样的表情……）

在20世纪80年代末，戈尔维茨的研究可以说比时代领先了几十年。不同于德语中无意识怎么说这个简单的问题，他的研究不是我能凭一己之力想出来的。他的实验室展示了一种无意识和有意识的心理效应的结合——有意地翻转对行为的控制，将其交给外部环境暗示和未来事件——一种自由意

志和不自由意志的奇异混合。有意识地运用你的无意识力量。当时我的运气太好了，我住在德国，他可以邀请我到慕尼黑了解他在实验室里做的所有事情。把他在20世纪80年代的研究和我那时对外部世界自动化、无意识的影响的工作结合在一起，就是你看到的成果，以及你能用它做些什么。

你的环境是由能推动你的行为的暗示以及可能在你意识不到的情况下影响你的启动物组成的。所以，为什么不去控制那个环境？毕竟，启动物就像提醒者，我们用便签和其他办法提醒自己做一些重要的事情，否则我们会忘掉。因此，我们利用了这个启动自己的基本观点，就像达尔文时代的农民和农场主在不知道背后原理的情况下使用自然选择原则培育更肥的奶牛和更大的玉米穗那样。没有理由必须允许不想要的影响继续发生。让我们举点简单的例子，比如放在办公桌上的照片或墙上贴的孩子的海报。什么目标与它们相关？当你看着它们时，你是怎么想的，想到了什么？对有些人来说，在工作环境放置配偶的照片可能不是个好主意，如果它会引发关于浪漫和吸引力的念头的话。在工作环境我们可不希望有这样的诱惑，或者对他人做出失当行为。但是如果它引发的是与家庭有关的念头，如为供养家人而努力工作的目标，那么它将是一个积极的影响。这让我想起在著名连续剧《辛普森一家》（*The Simpsons*）中，在斯普林菲尔德核电站，荷马在他面前的墙上挂着小玛姬的照片，还有“为她而做”的口号。你只需要问自己这些问题并诚实地做出回答，认真对待这些照片潜在的对未来的无意识影响。

一些研究者已经深刻地指出，名人海报，如爱因斯坦和超人，可能会起到适得其反的作用。如果我们实际上不能像他们那样成功，那么他们的海报可能会导致低自尊和丧失自信，而不是像预想中那样提高我们的自尊和动机。你心想自己永远不会像爱因斯坦一样聪明，所以你会更觉得自身渺小；你悲哀地承认，自己绝不会像超人那样强壮、迅速或勇敢，你感到灰心丧气。所以，要明智地选择你的榜样启动物——你敬重他，但也能在实际生活中效仿他。例如：林肯是个诚实的人，做了一些艰难的事情，虽然它们不受欢迎；或是马丁·路德·金，他宣扬（并实践）种族间的非暴力与和解，他的例子和话语激励了千百万人。记住，外部世界只能启动你内在已有的品质——世界上的所有超人启动物都不能让你飞起来，健康饮食的启动物也不会有效，如果你不是真心想那么做的话。但是外部世界可以激活你所拥有的目标和品质，以及在你能力范围内的行为。

多年来，许多人告诉我，他们想知道能否启动自己。教师们说他们希望启动学生，让他们取得更大的成就，获得更高的考试分数。这是一个很棒的想法，但存在两个主要问题。第一个是我们刚才提到的：外部启动物只能激活你内在已有的品质。第二个问题是，你要意识到你正在做的事——如果你有意识地、有意图地去做，它就不再是无意识地、被动地发挥影响

了。这很像为什么你不能自己胳肢自己——你意识到了，而且你在控制它。但无意识的作用并非完全丧失了。很可能是这样的，在你把林肯或马丁·路德·金的照片挂在墙上的几天或几周内，你知道自己为什么这样做。但最终它们会成为背景的一部分——你不再会注意它们，不再有意识地把注意力放在上面。你甚至可能忘了当初为什么把它们挂在那里。从此以后，当它们就在你眼前而你却不再注意它们的时候，当它们成为木工装修的一部分的时候，启动效应就发生了。为自己而做，但要长期坚持，然后，就像纽约人说的那样："忘了它！"

这就是利用无意识影响给你带来益处的美妙之处。因为影响是自然、自动发生的，你只需要启动这个过程，然后放轻松，让它为你工作。以变色龙效应为例，只要你关注一个新认识的人，自然而然就会导致模仿和模拟，这反过来又会引发喜欢和联系。你只需要把注意力放到另一个人身上——看着他，听他在说什么，剩下的事情会自动发生。也许你想为自己设定一个重要目标，搞定某件事或解决一个问题。你需要为你的目标做一些有意识的思考，把它"设定"成一个重要目标，然后你会发现你在无意识中为它工作并从中获益——就好像你是首席执行官，把任务暂时委派给一位值得信任的非常能干的员工。

启动效应确实有负面影响，比如电视广告产生的影响。美国有线电视新闻网记者凯利·华莱士（Kelly Wallace）报道了啤酒和酒精电视广告对未成年人饮酒的强大影响。她有一个十几岁的孩子，所以她决定录制她（和她的孩子）想看的足球赛，这样就可以快进跳过广告。这真是个好主意，她之所以这样做，是因为她认真对待"你所看到的就是你所做的"效应。否定广告对他们有影响的人当然有权坚持他们的观点，所以他们可能不会采取任何措施来阻止这些广告的影响，但他们应该记住，他们的孩子可能也在看电视从而暴露在这些影响之下——证据非常确凿，他们会受影响。

对于其他无意识的影响，比如生活从一个场景到另一个场景的延续，当它们在你的生活中制造出问题时，你可以使用执行意向技术破除咒语——"当我在停车道上下车时，会提醒自己要开心地回家跟家人相处！"当你见到新的人时，努力透过驱动你的印象的肤浅因素，比如他们的种族、面孔和吸引力，重点关注他们的个性以及他们对待你和他人的态度，把你的观点和信任建立在他们的行为而不是他们的外表上。

你应该更明智地选择你的脸书"朋友"，并且更加严格地控制你通常使用的新闻推送和社交网络，因为其中有你不认识的人会影响你的心情、你的体重，以及你的助人和合作倾向——许许多多的事情——在你意识到以前。他们的行为、感受和想法会通过社交网络渗入你，成为你真实的一部分、你内在的状态，以及你对待他人的外在表现。你不必受它们摆布。你可以控制与你接触的人，至少能比大多数人现在做得更多。

养成良好的习惯，成为你想成为的人。如果你想少一些种族主义和性别歧视，那么你可以使用执行意向技术，比如告诉自己：“当看到一个人的肤色时，我会提醒自己要公平！”把看到与自己不同的人作为实践平等和公平的机会。开始每天在同一时间和地点锻炼，不要因为任何原因（除了真的发生突发事件）原谅自己；在商店购买更健康的食物，少吃零食。你越多地实践这些正面行为，下一次，再下一次，它们就会变得越来越习惯化和容易，最终它们会成为你的第二天性，新的“真实的你”。记住，别人会看到你的所作所为并且受到影响，正如你会看到别人的所作所为并受到影响。你的善行和亲社会行为的影响会成倍增加，因为实际上它们会感染别人——但你的不良行为和反社会行为也有这样的影响。树立一个积极的榜样，它会像波浪一样以你为中心扩散开来。

这是一条漫长的发现之旅，从在20世纪70年代读研究生起，我就开始通过我们意识不到的心理来分析我们意识到的心理的运作模式。这本书记录了我们对自身意识的了解程度，以及我们往往没有意识到的它的工作范围。事实上，就在我写这本书期间，我们的实验室正在扩展这个基本问题：我们对他人的意识了解多少。我们连自己意识中发生的许多事情都没有意识到，对别人意识中发生的事情当然知之更少。相对而言，我们对自己的有意识思维比对他人的有意识思维了解得要多得多，这导致了一些重要的后果，会影响我们如何看待其他人及其所做之事，甚至会影响我们对他们是否像我们一样善良和道德的判断。

普林斯顿大学的艾米丽·普罗宁（Emily Pronin）和康奈尔大学的戴维·达宁（David Dunning）以及他们的同事们对这个问题已经做出了颇有见地的研究。他们表明，我们不知道其他人的想法和意图是什么，但我们知道自己的，因此我们经常认为自己心怀善意，即使我们没有实现这些善意。我们会说：是的，我本打算给慈善机构捐钱，我只是忘了，所以我仍然是一个好人。但由于我们看不到他人也有同样的好意，所以我们对他们没有这份宽容。因此，当他们没有给慈善机构捐款，也没有为慈善事业贡献自己的时间时，我们会对他们做出更严苛的评价。虽然我们也没有给慈善机构捐款，但却认为其他没有捐款的人小气、自私、冷漠，而自己本有此打算，“只是忘了”而已。这看起来很不公平，不是吗？

一方面我们对自己的有意识思维有特别访问权，另一方面我们完全无法访问其他人的思想，这两种情况结合在一起，引发了一些令人吃惊的解释：在社会生活中，为什么我们会觉得自己是特别的，甚至感到有些孤独、被孤立。我和耶鲁大学的同事埃里卡·布思比（Erica Boothby）、玛格丽特·克拉克发现，人们——全部或至少大多数人——相信，在公众场合，对其他人来说（由于某种原因），自己是相对不可见的。每个人都知道，我们经常“审视”火车上或候车室里的其他人，或是坐在教室里的、坐在另一张

公园长椅上的人。当然，我们秘密地这样做，以避免与他们发生目光接触。我们认为没有人注意到我们做了什么，也认为没有人会反过来审视我们。我们的调查显示，每个人都认为他或她是唯一一个这样做的人——我们正在审视其他人而没有被别人审视。我和同事们将其称之为“隐形斗篷幻觉”，这是《哈利·波特》小说中的东西。但是，如果你仔细想想，我们一定也在被别人观察和考量，就像我们对别人做的那样。毕竟，你是我的“别人”，而我是你的“别人”。你以为你在看我，而我没有看你；我以为你没有看我，而我在看你——从逻辑上来说，我们不可能同时正确。事实上，我们都在互相审视，并且错误地认为只有我们在审视他人。

从某种意义上来说，我们作为个人所犯的逻辑错误与约翰·华生和行为主义者在100年前所犯的逻辑错误是一样的。回想一下，由于没有可靠的方法测量有意识的思维，他们得出结论，认为有意识的思维并不重要，不是人类情绪或行为的原因。只是由于你没有直接证据证明别人正在观察你，于是得出结论说他们没有这样做，这是逻辑上的谬误。你没有关于他们的想法和秘密关注的证据，当然，他们也没有关于你的。你也没有直接的证据可以证明他们有好的意图，因此你（包括我和每个人）得出结论，认为他们没有好意。他们也得出结论说你没有好意。因此你抗议说，你有，你确实打算做好事，他们怎么敢这样质疑你。这种现象对于我们如何判断和看待彼此，特别是如何判断和看待那些外群体，比如其他政党，以及我们会多么轻易地假定他们是有恶意的具有深远的意义。

一方面，我们可以访问自己的意识；另一方面，我们无法访问他人的意识——现在，我们将这个基本的二元性引入另一个领域。此处与我们和其他人彼此观察的频繁程度无关，而与我们和其他人想到彼此的频繁程度有关。同样的事情发生了。我们每个人都认为，在一天中的随机时刻，自己在想着其他人——家庭、孩子、同事——但他们没有想着我们（也许有时候会想，但不会像我们想他们那么频繁）。为什么不会呢？好吧，再一次，我们没有证据证明他们会想着我们，毕竟他们有什么理由这样做呢？如果我们认为当我们不在别人身边时，他们会想着我们，这会让我们显得有点自负，不是吗？然而，再一次，我们知道我们在想着我们认识的人。而当你去问别人是怎么做的时候，再一次，每个人都承认，在一天当中，他们会多次想起生命中的其他人，但他们同时也相信，其他人远不会如此频繁地想到他们。［伦敦地铁上有一种著名的、无处不在的标志牌“注意间隙”（mind the gap），用来提醒乘客注意火车与站台之间的空隙，我们把它稍加改动，改为“心灵间隙”（mind gap）。］

知道其他人一天当中真的在想着我们，这多好啊，特别是对那些感到孤独、不被爱或不被感激的人来说。当人们想到生命中的其他人时，追踪这种感觉，简单地记下来，然后，当大家聚在一起的时候，给彼此看看，让

对方知道，是的，我确实在想着你，而且，哇哦——真的吗？你也在想着我？我打赌当人们发现这个事实时，会出现许多笑容。

这是我们实验室研究的一个有价值的新方向，因为它将问题从我们对自己内在正在发生的事情有多大程度的觉知，以及我们在本书中描述的所有重要意义和后果，扩展到我们如何觉知到别人正在想什么——对此的觉知程度（特别是缺乏觉知）看起来确实有非常重要的意义和后果。我们确乎将一些与我们有关系的他人的重要结论，建立在我们对他们脑中所思所想的彻底无知之上，就好像如果我们没有意识到发生了什么，就意味着什么也没有发生。正如我们在本书中描述的由于隐藏的意识运作而导致的许多负面后果一样，这些关于他人想法的错误结论和逻辑谬误似乎相当顽固，反射几乎发生在瞬间。但最重要的是，这项新兴的研究提醒我们，我们之间的联系是多么紧密——不仅通过可见的行为，而且通过无形的思想。我们对他人的依赖就像我们的有意识心理依赖无意识，把这个真相迎进我们的视野，可以帮助我们更好地支持我们生命中的人，并得到他们的支持。

我最开始在镇上大学的广播电台做打碟工作时还是一名高中生，我有点像一个灾难制造者。我第一次对着麦克风说话，在播报天气预报时卡住了；从一首歌到另一首歌的淡出比我想象中难得多；有一次，我趁着在播放一首很长的歌曲时去洗手间，结果把自己锁在了控制室外。

我们作为自己生活的打碟师，并不总是一帆风顺的。我们在压力之下会慌乱，学习新事物时会遇到困难（还记得你第一次开车吗），当事态变得实在糟糕时会失控（只要问问赛马的主人史蒂夫·科波恩）。但我们确实从这些不顺利中学到了东西，会避免犯同样的错误，事情变得更容易了。我们的现在，特别是我们的未来，会比我们的过去更好。在广播了一两个月之后，我真的超级擅长歌曲的衔接和混音，而且我学到不要说太多话，把空间留给音乐，毕竟，音乐才是听众收听电台的原因。那些听众可能没有意识到，我和他们一样沉浸在当时的音乐中。虽然我正忙着插播新闻，或者准备播放第二张唱片上的下一首歌，但我在当下也跟他们一起共处。我的意识在未来，为接下来播放的内容做准备，但是我做打碟师的真正原因是体验并控制当下播放的音乐。

今天，如果你查看我的苹果手机播放列表，会发现里面的大部分音乐和我当初播放的一样——大量齐柏林飞艇乐队的歌曲，当然，还有Traffic乐队、Cream乐队和Lynyrd Skynyrd乐队的。另外，还有一些默默无闻的乐队的歌曲，如Spooky Tooth乐队和Savoy Brown乐队，多亏了电台的音乐图书馆，我才发现了它们。里面也有20世纪80年代和90年代的音乐、Talking Heads乐队的大量歌曲，以及Nirvana乐队、Pearl Jam乐队的一些歌曲。音乐带给我的力量一如既往。当音乐的爆破声通过耳机灌入我的意

识，许多往日的情绪、情感和回忆也涌了进来。我们身不由己地同时生活在三个时区：回忆和重温过去，那是我们今日样貌的根源；我们计划并担忧明天和下周要做的事情、希望在今年完成的任务，以及五年后的生活。过去和未来持续不断地塑造着我们的现在。

齐柏林飞艇乐队在20世纪70年代的出现蕴含了美国蓝调不可磨灭的历史，正如在20世纪70年代，伊利诺伊大学心理学专业的意识中充斥着弗洛伊德和斯金纳的理论强音。从那时起，在我大部分的当下时刻，总有一只眼睛在看向未来的目标：理解我们对自己的想法、感受和行为有多少自由意志和控制力。然而，在经历这一切的同时，我的脑海中始终播放着过去的配乐——不仅有在广播电台度过的精彩岁月，还有我睁大眼睛、充满好奇心的童年时光，我爬过的树和我打的棒球，我高中时疯狂的乐队伙伴，还有我对父亲的记忆。在广播电台，我最初笨拙的打碟技巧最终变成我的第二天性，对这项例行程序的习惯使我享受到乐趣，感觉自己很酷，还能给我的深夜听众带来一些快乐。我希望这本书能让你对自己意识中的打碟台感觉更自如，能更好地控制你人生中的配乐。

# 致谢

如果没有两个人，这本书就不会存在。它是我的经纪人道格·艾布拉姆斯（Doug Abrams）——一位思想建筑师脑力劳动的产物。10年前，他第一次来到我身边，从那以后就一直耐心地，坚持不懈地跟随我，直到我的生活安定下来，有能力承担这项任务。没有道格对这本书中的信息和价值的信任、他的经验和专长、尤其是他的不懈支持和鼓励，此刻你手中会空空如也。（而且你可能想要一本书来解释为什么你在做这样奇怪的事情。）由于这是我第一次尝试以更主流的风格写一本非学术性的书籍，道格的同事亚伦·舒尔曼（Aaron Shulman）和劳拉·洛夫·哈丁（Lara Love Hardin）提供了非常宝贵的帮助，让我的行文风格变得更通俗、更可读，他们也帮助我发现一些能说明关键问题的有趣故事。

即便如此，如果没有我的妻子莫妮卡实际的、情感的支持，本书也不可能取得任何进展。莫妮卡使我能够全力以赴地写作。她承担了如此多的家庭责任，使我没有负担，在不间断的几年中，每天早上给我提供必需的不受打扰的时间和空间，几乎没有例外。她阅读各章草稿，如果我写得不清楚或某一章不如另一章有趣，她会直接指出来。她持久的爱、支持和鼓励——还有大量的耐心——是必不可少的。没有氢和氧，水就不会存在；没有道格和莫妮卡，这本书就不会存在。

我们的女儿，丹妮尔和莱克西也给了我大量的支持和鼓励，尽管连续几年的暑假我都在写这本书。我希望以后对她们做出补偿。她们当时可能没有意识到，我正在密切地关注她们，从她们身上学到很多关于人性和童年的知识，尤其是在看着她们长大的过程中。

非常感谢我的同事们。在过去的10年里（在某些情况下时间还要更长），他们与我共度甘苦，玛格丽特·克拉克、然·卡森（Ran Hassin）、伊齐基尔·莫塞拉、盖瑞·拉瑟姆（Gary Latham）、诺伯特·施瓦兹、丹·吉伯特（Dan Gilbert）、桑德拉·默里（Sandra Murray）、玛西亚·约翰逊（Marcia Johnson）、琼·格鲁伯（June Gruber）、托德·希瑟顿（Todd Heatherton）、吉恩·博基亚（Gene Borgida）、蒂姆·威尔逊（Tim Wilson）、罗伊·鲍迈斯特、彼得·戈尔维茨、加布里尔·奥丁根（Gabriele Oettingen）、西蒙娜·思科奈尔和艾普·狄克斯特霍伊斯。还有几位同事慷慨地奉献了他们的时间和特长，为书中特定的主题和问题提供了帮助：哈利·赖斯（Harry Reis）、温蒂·伍德、本杰明·卡尼（Benjamin Karney）、玛格丽特·施和希拉·加布里埃尔。

我的编辑，在西蒙舒斯特出版公司和试金石出版公司的特里什·托德（Trish Todd）和她了不起的同事和员工们也给予了我热情的支持和有力的指导，在整个编辑出版过程中以有意义的方式改进了原稿。从开始到结束，我得到了最好的帮助。我很幸运他们信任这个项目，投入了大量的时间和精力把这本书呈献给你们。

当然，还有许多人在我的学术生涯中给我提供了指导、支持和配合，我感激他们。本书与我的学术生涯有很大关系，而它又受到我的童年和青春期的影响，所以我不能忘记感谢它们的重大贡献。在漫长的时间里，有太多需要感谢的人了，我只能通过一个概括的声明，对他们给我带来的帮助表达深深的感激之情，同时制定一个执行意向，在未来合适的时机，对他们表达特别的感谢和认可。所以，我的母亲和姐妹们，我记忆中的父亲，我在伊利诺伊大学和密歇根大学的同学们，在纽约大学和耶鲁大学的同事们和研究生们——谢谢你们大家。这不会是我最后一次对你们表达感谢。

# 注释

## 前言 让我们再次将时间扭曲

p.VII or even created our thoughts and actions: Nisbett & Wilson (1977), Zajonc (1980).

p.VII around New England in a twenty-six-foot: Gazzaniga (1985, p. 64).

p.VIII but it moved nonetheless: Penfield (1961).

p.X "the Cocktail Party Effect": Cherry (1953), also Moray (1959).

p.XII existed long before Freud: Whyte (1960).

p.XIII "tumbling ground for whimsies": James (1890).

p.XIII his work was the future of psychology: Perry & Laurence (1984).

p.XIII and knowledge about how our mind works: See Nisbett & Wilson (1977), Wilson & Brekke (1994).

p.XIV were making tremendous advances: Koestler (1967).

p.XV the energy we use while awake: Raichle & Mintun (2006).

p.XVI get out of bed in the morning: Miller, Galanter, & Pribram (1960).

p.XVII disapproval of tanning salons and diet pills: Hill & Durante (2011).

p.XIX originated in the physical mind: Perry & Laurence (1984), Crabtree (1993).

p.XIX as Jung then proceeded to do anyway: This encounter occurred in 1909 while they were sailing across the Atlantic together to a conference in Massachusetts (where they met William James for the first and only time), and was a major reason for the rift that developed between them, which lasted the rest of their lives (see Rosenzweig, 1994).

p.XIX only through psychotherapy: Freud (1915); also Jones (1953, 1957).

p.XX even in some branches of scientific psychology: Bargh (2016).

p.XXI playing by its own rules: This point was originally made by Ulric Neisser in a prescient 1963 paper seeking to reconceptualize Freudian psychodynamic concepts in terms of the emerging principles of cognitive science.

p.XXI major mental and emotional problems: Modern psychoanalysis is still based on Freud's theories and writings, largely independent of the findings and theories of scientific psychology, so there remains today a legacy of Freud's "separate mind" model of the unconscious, not only in psychoanalytic theory and practice but in domains traditionally influenced by psychoanalysis, such as psychi-

atry. Medical science of the mind (psychiatry) is much more influenced today by growing knowledge of brain structure and function and the chemical pathways involved, for which psycho-pharmaceutical drugs (such as antidepressants) are developed as solutions or palliatives. Still, the Freudian notion of the unconscious as a separate and inaccessible mind within us is still very present in popular culture, as in the 2015 Pixar movie *Inside Out,* an animation feature about emotions and the mind, in which “the unconscious” is depicted as a dark locked room within the mind’s central control center.

p.XXVII the adaptive unconscious: See Wilson (2002).

## 第1章 过去一直在呈现

p.5 during our species' long evolution: Ötzti's story is drawn from information presented by the South Tyrol Museum of Archaeology: http://www.iceman.it/en/oetzi-the-iceman.

p.6 "during ancient savage times?": Darwin (1877).

p.8 laboratory studies of the time: Langer (1978).

p.10 In one of our first experiments: Bargh & Thein (1985).

p.12 how intelligent that person is: Higgins, King, & Mavin (1982).

p.14 to those we were originally born with: Donald (2001).

p.15 "where it is no longer needed": James (1890).

p.19 intentional use of those systems: See Bargh & Morsella (2010), also Koestler (1967).

p.19 in some symbolic way: Ghiselin (1952), Hadfield (1954).

p.19 modern evolutionary biology and psychology: See Dawkins (1976), Mayr (1976), Deacon (1997), Donald (1991), Jaynes (1976).

p.20 the old unconscious machinery that was still there: Bargh & Morsella (2008), Jaynes (1976, Chapter 1); this was also one of the central arguments of Arthur Koestler's devastating and characteristically brave attack on the then dominant behaviorist school of psychology, *The Ghost in the Machine* (1967).

p.20 as Darwin himself argued: Darwin (1872).

p.21 just don't want to have: Wolf (1994).

p.21 that ever existed are now extinct: Dawkins (1976).

p.22 one out of every three men were murdered: Chagnon (1988), LeBlanc (2003).

p.22 was about 1 out of 4: LeBlanc (2003), Chagnon (1988).

p.22 is about 1 in 100,000: LeBlanc (2003); see also Pinker (2011).

p.22 Obama echoed Roosevelt's words: Obama's final State of the Union address, January 13, 2016.

p.23 the process of economic recovery: Roosevelt (1933/1938).

p.23 imagine in detail their own death: Nail et al. (2009).

p.23 who had not been threatened: Skitka et al. (2002).

p.24 University of California researchers followed: Block & Block (2006).

p.24 but not to pleasant images, presented to them: Oxley et al. (2008), also Dodd et al. (2012). Adult conservatives also show higher sensitivity to threats (for example,

disgust or danger) as compared to liberals (Duckitt et al., 2002; Inbar, Pizarro, & Bloom, 2009) and are more attentionally vigilant to potentially threatening stimuli (Carraro, Castelli, & Macchiella, 2011; Hibbing et al., 2014).

p.24 compared to those who don't: Kanai et al. (2011).

p.25 We conducted two experiments: Napier et al. (2017).

p.28 "who come to his rallies": Johnson (November 7, 2016).

p.29 as "disgusting" as well: http://abcnews.go.com/politics/wirestory/talk-sex-tapes-presidential-campaign-sordid-turn-42491738 and https://www.washingtonpost.com/news/post-politics/wp/2015/12/21/donald-trump-calls-hillary-clinton-disgusting-for-using-the-restroom-during-a-debate/.

p.29 but from infections: Gilchrist (1998).

p.30 such as Adolf Hitler: Kershaw (2000), pp. 13, 582-583.

p.31 get preventative flu shots: Huang et al. (2011).

p.32 in a clean room: Schnall et al. (2008), see also Chapman et al. (2009), Denke et al. (2016).

p.33 of our larger human nature: See Frank & Shaw (2016).

p.33 Darwin had been exchanging letters: Snyder et al. (2010).

p.34 Paul Ekman and his colleagues: Ekman et al. (1969); see also Ekman (2003).

p.36 "and activities with others": Kirschner & Tomasello (2004).

p.36 Harriet Over and Malinda Carpenter: Over & Carpenter (2009).

p.37 cooperation goal operate unconsciously: The cooperation motive can be primed and then operate unconsciously in adults as well as children: Neuberg (1988), Bargh et al. (2001), Storey & Workman (2013).

p.40 carried out an intriguing experiment: Busetta et al. (2013); see Maestripieri et al. (2016).

p.41 Workers of above-average looks: Maestripieri et al. (2016).

p.41 performance on the task: Karremans et al. (2009).

p.42 operate through the nose: Miller & Maner (2010, 2011).

p.42 aware of this influence at all: For other demonstrations of the unconscious effects of odors and scents, see Holland et al. (2005) and Arzi et al. (2014).

p.43 but your harm: See, for example, Derlega et al. (1993).

## 第2章 一些必需的装配

p.47 “three sets of eyes”: *Inferno 34:*53-57.
p.47 “straw in glass”: *Inferno 34:*10-15.
p.48 tried to do to him?: *Inferno 33:* 109.
p.48 “ice for the cold-hearted”: Gardiner (1989).
p.48 trust between two people: Derlega et al. (1993).
p.48 this trust breaks down: Holmes & Rempel (1989).
p.49 called “suckers”: Dawkins (1976).
p.52 for more than twenty years: Simpson et al. (2007, 2011, 2014).
p.53 that occur in close relationships: Simpson et al. (2007, 2011, 2014).
p.57 in their given location: Emlen (1967).

p.57 studies by Harry Harlow: Harlow (1958).
p.57 100-watt lightbulb: Harlow & Suomi (1970).
p.59 feelings of insecurity: Bowlby (1969).
p.60 performed a simple experiment: Asch (1946).
p.60 read about the person: Williams & Bargh (2008).
p.62 just held a cold beverage: IJzerman & Semin (2009).
p.62 in a warm, prosocial way: Storey & Workman (2013), Williams & Bargh (2008, Study 2).
p.62 texting family and friends: Inagaki & Eisenberger (2013).
p.63 in an economics game: Kang et al. (2011).
p.63 or a cold father: Our comprehension of the meaning of other metaphors as well, such as a "rough" day or "driving a hard bargain," involves activation of the brain's somatosensory cortex, which is primarily involved in processing the physical sensations themselves (roughness, hardness, etc.). See Lacy et al (2012), Denke et al. (2013), Schaefer et al. (2014, 2015, 2017), and Puvermueller & Fadiga (2010).
p.64 from four to six years of age: IJzerman et al. (2013).
p.64 insecurely attached children: See also Chen et al. (2015).
p.65 members of their own group: Kelly et al. (2005); also Bar-Haim et al. (2006).
p.66 don't yet understand a word!: Kinzler et al. (2007).
p.67 toward the other: Tajfel et al. (1971).
p.67 the same automatic negative effect: Perdue et al. (1990).
p.68 people in their society: Fiske et al. (2007).
p.68 racial and social groups: Dunham et al. (2008).
p.70 implicit racial preferences: There is currently some debate among psychological scientists regarding the stability or reliability of the IAT as a measure of stable individual differences in implicit racial attitudes—for example, can and should it be used as a diagnostic screening device by employers who prefer not to hire people with unconscious negative racial attitudes? However, there is much less doubt that the IAT reveals positive or negative implicit attitudes at the time of measurement, and all of the IAT research discussed in this book concerns the latter and not the former case. See Banaji & Greenwald (2013) and Singal (2017) for opposing viewpoints on the individual difference issue.
p.70 as do White adults: An *implicit* measure is one that reveals a person's attitude indirectly, without asking their opinion directly. For example, the greater difficulty (resulting in longer response times) of using the same button to say both Black and Good compared to the same button to stand for White and Good implies something about the person's racial attitudes. On the other hand, an *explicit* measure of racial attitudes is the traditional kind of questionnaire or survey question, which just asks people directly how much they like/dislike blacks and how much they like/dislike whites, and they typically answer on a scale, such as from 1 (not at all) to 7 (very much so).

## 第3章 启动时刻

p.74 in the first place: Pinker (1994).

p.75 for being like a villainous country: http://www.dailymail.co.uk/news/article-3609562/Sons-American-GI-defected-North-Korea-1960s-country-s-latest-propaganda-stars-one-captain-imperial-army.html and http://www.cbsnews.com/news/joe-dresnok-an-american-in-north-korea/.

p.77 choices, opinions, and actions: Cohen (2015).

p.77 The story begins: Uhlmann et al. (2009).

p.79 When they were graduate students: Uhlmann et al. (2009).

p.79 a person's judgments and behavior: Cohen (2015).

p.80 something she was aware of: Bargh & Chartrand (2000).

p.80 back to the 1950s: See Bargh & Chartrand (2000).

p.81 perhaps even suicidal: Higgins et al. (1977).

p.81 aware of the reminding or not: Rogers & Milkman (2016).

p.87 had not checked off that box: Steele & Aronson (1995).

p.87 are slow and have bad memories: Meisner (2012).

p.87 *White Men Can't Jump*?: See Stone et al. (1999).

p.89 no-identity primed control group: Ambady et al. (2001).

p.91 "that sexually objectifies the female body": Fredrickson et al. (1998).

p.91 under controlled laboratory conditions: Fredrickson et al. (1998).

p.94 Ambady and her colleagues: Weisbuch et al. (2009).

p.94 featuring each character: More details on the study and the clips used can be found at www.sciencemag.org/cgi/content/full/326/5960/1711/DC1.

p.97 evening news broadcasts: Gilens (1996).

p.98 "images of blacks are at work": Gilens (1996, p. 537).

## 第4章 生活在延续

p.105 the heavy holiday traffic: In fact, studies have found that the more fast-food restaurants there are in a particular area (zip code), the faster and more impatient people who live in that zip code area are in making financial decisions (Zhong & DeVoe, 2010).

p.106 "as no other woman could": http://dangerousminds.net/comments/marianne_faithfull_is_naked_under_leather_in_girl_a_motorcycle.

p.107 can affect conscious, rational thoughts: Cantor et al. (1975).

p.109 while crossing a much safer bridge: Dutton & Aron (1974).

p.110 focused on anger and aggression: Zillmann et al. (1974).

p.110 early theory of emotion: Schachter & Singer (1964).

p.111 on an unconscious level: For example, Gilbert & Gill (2000).

p.112 William James understood: James (1890, Volume 1, p. 82).

p.113 my hometown of Champaign: Schwarz & Clore (1983).

p.115 a comprehensive study: Hirschleifer & Shumway (2003).

p.116 and her colleagues: Zaval et al. (2014).
p.117 a computer simulation called Cyberball: Williams & Jarvis (2006).
p.118 the socially warm, "included" participants: Zhong & Leonardelli (2008, Study 1).
p.118 or .68 Fahrenheit: IJzerman et al. (2012).
p.119 using an oral thermometer: Inagaki et al. (2016).
p.120 than cold food and drinks: Zhong & Leonardelli (2008, Study 2).
p.120 a full week later: See also Koltyn et al. (1992). Beever (2010) reported similar success with a thermal therapy for type 2 diabetes patients.
p.121 do not receive any treatment: Nutt (2016).
p.121 lonely or homesick: Troisi & Gabriel (2011).
p.121 could pay big dividends: Shalev & Bargh (2011).
p.122 availability heuristic was discovered: Tversky & Kahneman (1974).
p.122 become famous overnight: Jacoby et al. (1989).
p.124 or walking the dog: Ross & Sicoly (1979).
p.125 in a 2003 research article: Eibach et al. (2003).
p.128 of a strong emotion: Phelps (2009, 2012).
p.128 on TV after the race: https://www.youtube.com/watch?v=zZRSg-yabP0.
p.130 hoarding is a significant problem: Black et al. (1998), Christianson et al. (1994).
p.130 according to *Scientific American:* https://www.scientificamerican.com/article/real-world-hoarding/.
p.131 Jennifer Lerner and her colleagues: Lerner & Keltner (2001), Lerner et al. (2004).
p.131 the "endowment effect": Kahneman et al. (1991).
p.134 are effective in reducing: Black et al. (1998), Christenson et al. (1994), Faber & Christenson (1996).
p.135 "begun to drive employees crazy": https://www.washingtonpost.com/news/business/wp/2015/06/03/why-wal-mart-is-ditching-its-celine-dion-soundtrack-and-getting-a-deejay/.
p.136 called the *visual buffer:* Sperling (1960).
p.137 a form of priming effect called anchoring: Kahneman (2011, Chapter 11).
p.138 "and they are wrong": Kahneman (2011, p. 127).

## 第5章 我该留下还是离开

p.144 wouldn't shake his hand: Sadler-Smith (2012, p. 126).
p.145 patients with Korsakoff's syndrome: Johnson et al. (1985).
p.146 Then he used a sophisticated data technique: Osgood (1949).
p.147 his major book on this research: Osgood (1949).
p.147 published an influential paper: Schneirla (1959).
p.149 the more often we encounter them: Zajonc (1968, 1980).
p.150 overrides the mere exposure effect: See LeDoux (1996).
p.151 more important than others: Fazio et al. (1986).
p.155 more general than it was before: Bargh et al. (1992, 1996).
p.155 have confirmed our findings: Herring et al. (2003).

p.156 in response to those things: Solarz (1960).
p.158 computerized displays and timing: Chen & Bargh (1999).
p.159 had white participants make: Kawakami et al. (2007).
p.160 and other addictions: Wiers et al. (2011).
p.162 a life-or-death example: LeBlanc (2003).
p.163 some quite startling patterns in human behavior: Pelham et al. (2003), Jones et al. (2002, 2004), Beggan (1991), Pelham & Carvallo (2015).
p.163 Washington or Jefferson: Pelham et al. (2003).
p.164 and level of education: Pelham & Carvallo (2015).
p.165 won a major math award: Walton et al. (2012).
p.168 our emotions to others: Darwin (1872).
p.168 directly connect bone to skin: Tooby & Cosmides (2005, pp. 49-50).
p.168 the people they encountered: Tooby & Cosmides (1990).
p.169 based only on their faces: Willis & Todorov (2006).
p.169 people believe competence: Todorov et al. (2005).
p.170 and other countries: See also Ballew & Todorov (2007).
p.171 our treatment by society: See Zebrowitz & Montepare (2014).
p.172 prototypic African facial appearance: Sommers (2006).
p.172 and more attractive side: Snyder et al. (1977).
p.172 when given the choice: Langlois et al. (1987), Slater et al. (2000).
p.172 a face is attractive or not: Olson & Marschuetz (2005).
p.172 reward centers of the brain: Papies & Barsalou (2015).
p.172 medial orbitofrontal cortex: O'Doherty et al. (2003).
p.173 that ever existed became extinct: Dawkins (1976).
p.173 innate tendency quite early on: Darwin (1872, p. 132).
p.175 "rivalry could go so wrong": http://www.newhavenindependent.org/index.php/branford/entry/yankee_fan_stabs_red_sox_fan_/.
p.177 one of the most famous experiments: Sherif et al. (1954).
p.179 how unconscious racism can be "e-raced": Van Bavel & Cunningham (2009).

## 第6章 何时可以信任你的直觉

p.184 or making a plan: Morewedge & Norton (2009), Morewedge et al. (2014).
p.187 to blind us: See Inbar, Cone, & Gilovich (2010) for an insightful analysis of when people tend to trust and when they don't trust their gut intuitions.
p.187 if we are too quick: Kahneman & Frederick (2002).
p.187 without reflecting on them: Frederick (2005).
p.188 our error-prone gut: For example, Frederick (2005), Morewedge & Kahneman (2010).
p.189 a gift for being in the study: Wilson & Schooler (1991).
p.190 Unconscious Thought Theory: Dijksterhuis & Nordgren (2006).
p.191 "without the assistance of consciousness": Freud (1899, p. 593).
p.191 the decision the participant made: Creswell et al. (2013).

p.192 *conscious first, then unconscious:* Nordgren et al. (2011).
p.193 assign blame and responsibility to them: Ham & van den Bos (2009, 2010a, 2010b).
p.193 to fairness in social exchanges: Shaw & Olson (2012), Shaw et al. (2012).
p.197 in isolation from the luck factor: See, for example, Ron Shandler's annual *Baseball Forecaster.*
p.197 to pick up reliable patterns and sequences: Turk-Browne et al. (2005, 2009, 2010).
p.201 to evaluate other people: Lazarus (1991).
p.202 presentation of white faces did not: Bargh et al. (1996, Experiment 3).
p.204 website called "What's My Image?": Olivola & Todorov (2010).
p.206 coined an apt term: Ambady & Rosenthal (1992).
p.206 just a fraction of that person's total behavior: Ambady et al. (2001).
p.206 videotaped thirteen Harvard graduate fellows: Ambady & Rosenthal (1993).
p.208 immediate reactions to betrayal: Kang et al. (2011).
p.208 participants while they played economics games: Aragon et al. (2014).
p.210 groundbreaking series of studies: McKenna & Bargh (1998).
p.211 private part of themselves public: Wicklund & Gollwitzer (1982).
p.212 had first met online: Cacioppo et al. (2013), see also Finkel et al. (2012).
p.213 what is beautiful is good: Eagly et al. (1991).

## 第7章 你所看到的就是你所做的

p.215 is how Lhermitte described it: Lhermitte (1986, p. 342).
p.218 the parietal cortex: Frith et al. (2000).
p.220 the *perception-action link:* Dijksterhuis & Bargh (2001).
p.221 with photographs instead of inkblots: Chartrand & Bargh (1999).
p.222 imitation and mimicry in infants: Meltzoff (2002).
p.223 David Milner and Melvyn Goodale: Goodale et al. (1991).
p.224 usually focused on other things: See Hommel (2013).
p.224 but especially to act: Bargh & Morsella (2010).
p.225 around 200 BC: Wiltermuth & Heath (2009).
p.225 the soldiers' constant singing: Tuchman (1962, pp. 201-202).
p.227 a truly upsetting 2016 article: https://www.thenation.com/article/the-cia-waterboarded-the-wrong-man-83-times-in-1-month/.
p.228 crime investigation and criminal interrogation: Collins et al (2002).
p.229 did just that: Frank et al. (2006).
p.230 significantly larger tips: Van Baaren et al. (2003).
p.230 large French department store: Jacob et al. (2011).
p.233 form new bonds with people we meet: Lakin et al. (2008).
p.233 chameleon effect wired into it: See Chartrand & Lakin (2013).
p.233 men engaged in greater imitation and mimicry: Miller & Maner (2011).
p.234 in a two-part study: Macrae & Johnston (1998).
p.236 in the same fashion: Bargh et al. (1996, Study 1).

p.237 the rudeness of others is “contagious”: Foulk et al. (2016).
p.240 a group of Dutch researchers: Keizer et al. (2008).
p.243 more likely you will be, too: Christakis & Fowler (2009), Fowler & Christakis (2008), Rosenquist et al. (2011).
p.244 Researchers at Facebook: Kramer (2012).
p.244 more controversial study: Hill (2014).
p.244 Facebook researchers: Kramer et al. (2014).
p.245 before a beach vacation in Cancún: Lee & Shapiro (2016).
p.245 study by Roger Barker: Barker & Wright (1954).
p.247 A 2014 set of studies: Cohn et al. (2014); see also Cohn et al. (2015) for similar findings produced by priming the criminal identities of prisoners.
p.248 being aware or intending them: See also Welsh & Ordonez (2014) for another demonstration of unconscious influences on ethical behavior in the workplace.
p.248 went into Dutch grocery stores: Papies et al. (2014).
p.249 tantalizing smell of grilled chicken: Papies & Hamstra (2010).
p.249 and much of the developed world: Wang et al. (2011).
p.249 instead of eating healthily: Williams & Poehlman (2017).
p.249 associated with taste and reward: Simmons et al. (2005).
p.250 led by Jennifer Harris: Harris et al. (2009).
p.250 not aware of their power over us: Television commercials can have positive effects on eating behavior as well; see Anschutz et al. (2008).
p.250 of more than one thousand young drinkers: Naimi et al. (2016); Wallace (2016).
p.250 between two and four of these ads every day: Collins et al. (2016).
p.251 heading to the refrigerator so often: See Chandon & Wansink (2011).
p.251 Neuroscientists have revealed: Tang et al. (2013).
p.251 trying not to do something: Wegner (1994).
p.252 well-intentioned antismoking signs: Earp et al. (2013).
p.252 fifty-six regular smokers watched: Harris et al. (2014).
p.253 how they see you behave: Zdaniuk & Bobocel (2013).

## 第8章 小心你渴望的事物

p.258 climate change problem as well: Hardin (1968).
p.260 changes have taken place: Huang & Bargh (2014).
p.261 "ignorant of the causes of their desires": Quoted in Ratner (1927, p. 253).
p.263 attitudes and behavior change drastically: Loewenstein (1996).
p.263 person who is doing the hiring: Maestripieri et al. (2016, p. 44).
p.263 aware of the external reward: Pessiglione et al. (2007).
p.264 about a romantic encounter: Bar-Anan et al. (2010).
p.264 after the fact: Parks-Stamm et al. (2010).
p.265 at a large American state university: Hill & Durante (2011).

p.266 without our realizing it: Gabriel et al. (2016).
p.267 there on the bed with him: Brinkley (2012).
p.267 helps reduce a person's distress: Aydin et al. (2012).
p.267 how hungry they currently were: Xu et al. (2015).
p.268 the concept of "perceptual readiness": Bruner (1957).
p.268 concerned about subliminal advertising: See Wilson & Brekke (1994).
p.269 never existed, either!: Pratkanis (1992), Moore (1982).
p.269 important to the participant: Weingarten et al. (2016).
p.271 wrote about such an experience: Goldsmith (1994).
p.272 pattern of spaces below: Stickgold et al. (2000), Goldsmith (1994), Leutwyler (2000).
p.273 activities they did with them: Fitzsimons & Shah (2008).
p.274 unconsciously in the background: Slotter & Gardner (2010).
p.274 the goal of making their mother proud of them: Fitzsimons & Bargh (2003).
p.275 videotape of a job interview: Bargh et al. (2008).
p.279 priming the achievement goal: Bargh et al. (2001); see also Bargh & Gollwitzer (1994).
p.280 athletic victories are on the line: See Mazur et al. (2008).
p.281 seminary students were asked to give a speech: Darley & Batson (1973).
p.282 to seeing a person in distress: Darley & Batson (1973, pp. 107-108).
p.282 in their next class: In general, religious primes and thoughts do increase prosocial behavior, unconsciously as well as consciously (see meta-analytic review by Shariff et al., 2016), so the findings of the Good Samaritan study demonstrate just how powerful an important temporary goal can be in overriding other, conflicting influences on a person's behavior.
p.283 surprisingly easy to find: See Bargh & Raymond (1995) for many contemporary examples; almost every day there are news stories about people in power making policies or using their official authority for their personal, family, or friends' advantage, often quite blatantly and publicly. (Just off the top of my head, the White House recently encouraged us to buy clothes from the president's daughter's clothing line. It is remarkable how obvious and commonplace this misuse of power is. Sad!)
p.284 have been studying it for a while: See Gruenfeld et al. (2008).
p.284 still to be made: See the official government reports by the U.S. Centers for Disease Control and Prevention (2012) and Department of Defense (2013).
p.284 "discuss your raise at the Holiday Inn": Fitzgerald (1993).
p.285 nothing bad would happen to him: Pryor (1987), Malamuth (1989a, 1989b).
p.285 purportedly on visual illusions: Bargh et al. (1995).
p.287 of such a policy: https://www.buzzfeed.com/katiejmbaker/yale-ethics-professor and https://sites.google.com/site/thomaspoggeopenletter/.
p.287 do not return the interest: New studies show that the effects of power on sexual harassment and aggression may be particularly strong in those who are usually low in power over others and for whom having power is a new thing—see Williams et al. (2016).
p.288 above those of their own: Clark & Mills (1979).
p.288 than the rest of us: Chen et al. (2001).

## 第9章 无意识从不睡觉

p.291 "I will be there to write": Mailer (2003, pp. 142-144).
p.295 In his famous experiment: Maier (1931).
p.297 published posthumously: Duncker (1945).
p.297 using words to prime the insight: Higgins & Chaires (1980).
p.298 to figure out the answer: Metcalfe (1986), Metcalfe & Wiebe (1987).
p.299 this finding was later confirmed: Creswell et al. (2013).
p.299 other intellectual and artistic breakthroughs: See the compendium *The Creative Process,* published by Brewster Ghiselin in 1952.
p.301 "consequence of the hypothesis": Hadfield (1954, p. 113).
p.302 Myers's definition of genius: Myers (1892), see Crabtree (1993, pp. 327-350).
p.303 Homer and Sappho: Gunderson (2016).
p.303 "favorite track on the album": Clapton (2007).
p.306 against the Boston Celtics: http://www.espn.com/blog/statsinfo/post/_/id/116844/a-closer-look-at-michael-jordans-63-point-game.
p.308 and simulating different solutions: Gilbert & Wilson (2007), Raichle et al. (2001), Buckner & Carroll (2007).
p.308 of the energy a person expends while awake: Buckner & Carroll (2007), Raichle & Mintun (2006).
p.309 about four thousand discrete thought segments every day: Klinger (1978).
p.310 to get done pretty soon: Klinger et al. (1980).
p.310 studied people while asleep: Hoelscher et al. (1981).
p.311 while you sleep: Klinger (2013, p. 4).
p.312 "promises that remain unkept": Mailer (2003, p. 144).
p.312 specific sequences of actions: See Chapter 10, also Gollwitzer (1999).
p.312 compared good and poor sleepers: Fichten et al. (2001).
p.313 intrude on your conscious thoughts: Morsella et al. (2010).
p.314 they needed to finish: Masicampo & Baumeister (2011).
p.314 defense attorney Perry Mason: Not completely infallible, actually. After several years and many episodes of the show, Perry did finally lose a case. This was so unexpected and such a shock to the audience that several members of my family screamed when the jury announced their verdict and I think one of my sisters fainted.
p.316 through a raging thunderstorm: Siegel (2009).
p.316 in Nashville, Tennessee: Stroop (1935).
p.317 were trying to do at the time: Fadardi & Cox (2009).
p.318 has drivers looking for game creatures: Boudette (2016).
p.318 cell phones and phone apps: http://www.stltoday.com/news/local/metro/why-are-traffic-fatalities-rising-in-missouri-illinois/article_4f3608bf-64a6-550d-9bc0-7924dc0d6429.html.
p.318 and eyes on the road: Boudette (2016).
p.321 in the 1930s: Vygotsky (1934).

## 第10章 你能控制意识

p.323 famously declared God was dead: A century later, popular culture is still reacting to this statement. In one of my favorite episodes of *The Simpsons,* Lisa gets Homer to go outside to see a meteor shower. Awestruck by the spectacle, Homer quietly says, "I wish God were alive to see this."
p.325 what we see people do on TV: See Williams & Poehlman (2017).
p.327 have happier personal relationships: Tangney et al. (2004).
p.327 especially the study of the mind: Watson (1913).
p.330 free will was an illusion: For example, Skinner (1971).
p.330 a resounding yes: Baumeister et al. (2011).
p.331 how yummy it will taste: Lazarus (1991), Mischel (2014).
p.332 intentions and desired behavior: Gollwitzer (1993, 1999), Gollwitzer & Brandstaetter, (1997), Gollwitzer & Sheeran (2006).
p.332 routines of place and time: Wood & Ruenger (2016).
p.334 Brain imaging studies: Gilbert et al. (2009), Burgess et al. (2007).
p.335 several daily pills: Sheeran & Orbell (1999), see also Gollwitzer (1999).
p.335 they'd just forgotten to: Orbell et al. (1997).
p.336 in the at-risk group: Rogers et al. (2015).
p.336 that year for the various campaigns: Nickerson & Rogers (2010).
p.337 this bias was significantly reduced: Stewart & Payne (2008), Mendoza et al. (2010).
p.337 mimicked by someone else: Wieber et al. (2014); see also Gollwitzer et al. (2011).
p.338 more than two hundred unsuccessful dieters: Van Koningsbruggen et al. (2011).
p.340 *Galloway's Book on Running:* Galloway (1984).
p.342 a ten-item questionnaire: http://www.sas.upenn.edu/~duckwort/images/upperdarbypd/01092013_briefscc.pdf.
p.343 confirm this basic principle: Galla & Duckworth (2015).
p.343 who are good at self-control: Hofmann et al. (2012).
p.343 who reported exerting more self-control: Milyavskaya & Inzlicht (2017).
p.344 "is not beneficial": Quoted in Resnick (2016).
p.344 "instead of yum": Quoted in Resnick (2016).
p.344 "changing the environments in which people live": W. Wood, personal communication, August 2016.
p.345 change the person's environment: Papies & Hamstra (2010).

# 结论 你是打碟师

p.351 forgotten all about it: Rogers & Milkman (2016).
p.351 larger ears of corn: Darwin (1859).
p.351 Einstein and Superman: Nelson & Norton (2005).
p.353 through the commercials: Wallace (2016).
p.355 as stingy or selfish or uncaring: Pronin (2009), Epley & Dunning (1999).
p.356 Harry Potter stories: Boothby et al. (2017a).
p.357 the *mind gap*: Boothby et al. (2017b).

# 参考文献

tion as a result of automatic behavior. *Journal of Experimental Social Psychology, 46,* 884–894.

Bargh, J. A. (2016). The devil made me do it. In A. Miller (Ed.), *The social psychology of good and evil* (2nd ed.). New York: Guilford.

Bargh, J. A., Chaiken, S., Govender, R., & Pratto, F. (1992). The generality of the automatic attitude activation effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 62*, 893–912.

Bargh, J. A., Chaiken, S., Raymond, P., & Hymes, C. (1996). The automatic evaluation effect: Unconditional automatic attitude activation with a pronunciation task. *Journal of Experimental Social Psychology, 32*, 185–210.

Bargh, J. A., & Chartrand, T. L. (2000). A practical guide to priming and automaticity research. In H. Reis & C. Judd (Eds.), *Handbook of research methods in social psychology* (pp. 253–285). New York: Cambridge University Press.

Bargh, J. A., Chen, M., & Burrows, L. (1996). Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype priming on action. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*, 230–244.

Bargh, J. A., Green, M. L., & Fitzsimons, G. M. (2008). The selfish goal: Unintended consequences of intended goal pursuits. *Social Cognition, 26*, 520–540.

Bargh, J. A., & Gollwitzer, P. M. (1994). Environmental control of goal-directed action: Automatic and strategic contingencies between situations and behavior. In W. D. Spaulding (Ed.), *Integrative views of motivation, cognition, and emotion: Nebraska symposium on motivation* (Vol. 41, pp. 71–124). Lincoln, NE: University of Nebraska Press.

Bargh, J. A., Gollwitzer, P. M., Lee-Chai, A. Y., Barndollar, K., & Troetschel, R. (2001). The automated will: Nonconscious activation and pursuit of behavioral goals. *Journal of Personality and Social Psychology, 81*, 1014–1027.

Bargh, J. A., & McKenna, K. Y. A. (2004). The Internet and social life. *Annual Review of Psychology, 55*, 573–590.

Ballew, C. C., & Todorov, A. (2007). Predicting political elections from rapid and unreflective face judgments. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 104,* 17948–17953.

Bargh, J. A., & Morsella, E. (2008). The unconscious mind. *Perspectives on Psychological Science, 3,* 73–79.

Bargh, J. A., & Morsella, E. (2010). Unconscious behavioral guidance systems. In C. R. Agnew, D. E. Carlston, W. G. Graziano, & J. R. Kelly (Eds.), *Then a miracle occurs: Focusing on behavior in social psychological theory and research* (pp. 89–118). New York: Oxford University Press.

Bargh, J. A., & Raymond, P. (1995). The naive misuse of power: Nonconscious sources of sexual harassment. *Journal of Social Issues, 26*, 168–185.

Bargh, J. A., Raymond, P., Pryor, J., & Strack, F. (1995). Attractiveness of the underling: An automatic power → sex association and its consequences for sexual harassment and aggression. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 768–781.

Bargh, J. A., & Thein, R. D. (1985). Individual construct accessibility, person memory, and the recall-judgment link: The case of information overload. *Journal of Personality and Social Psychology, 49*, 1129–1146.

Bar-Haim, Y., et al. (2006). Nature and nurture in own-race face processing. *Psychological Science, 17*, 159–163.
Barker, R. G., & Wright, H. F. (1954). *Midwest and its children: The psychological ecology of an American town.* New York: Row, Peterson & Company.
Baumeister, R. F., Masicampo, E. J., & Vohs, K. D. (2011). Do conscious thoughts cause behavior? *Annual Review of Psychology, 62*, 331–361.
Beever, R. (2010). The effects of repeated thermal therapy on quality of life in patients with type II diabetes mellitus. *Journal of Alternative Complementary Medicine, 16*, 677–681.
Beggan, J. K. (1991). On the social nature of nonsocial perception: The mere ownership effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 62,* 229–237.
Black, D. W., Reptertinger, S., Gaffney, G. R., & Gabel, J. (1998). Family history of psychiatric comorbidity in persons with compulsive buying: Preliminary findings. *American Journal of Psychiatry, 155,* 960–963.
Block, J., & Block, J. H. (2006). Nursery school personality and political orientation two decades later. *Journal of Research in Personality, 40,* 734–749.
Boothby, E. J., Clark, M. S., & Bargh, J. A. (2017a). The invisibility cloak illusion: People (incorrectly) believe they observe others more than others observe them. *Journal of Personality and Social Psychology, 112,* 589–606.
Boothby, E. J., Clark, M. S., & Bargh, J. A. (2017b). *The mind gap: People (incorrectly) believe that they think more about others than others think about them.* Manuscript under review, Yale University.
Boudette, N. E. (2016, November 15). Biggest spike in traffic deaths in 50 years? Blame apps. *The New York Times,* online edition.
Bowlby, J. (1969). *Attachment and loss* (Vol. I: Attachment). London: Hogarth Press and the Institute of Psycho-Analysis.
Brinkley, D. (2012). *Cronkite.* New York: Harper.
Bruner, J. (1957). On perceptual readiness. *Psychological Review, 64*, 123–152.
Buckner, R. L., & Carroll, D. C. (2007). Self-projection and the brain. *Trends in Cognitive Sciences, 11,* 49–57.
Burgess, P. W., Dumontheil, I., & Gilbert, S. J. (2007). The gateway hypothesis of rostral prefrontal cortex (area 10) function. *Trends in Cognitive Sciences, 11*, 290–298.
Busetta, G., Fiorillo, F., & Visalli, E. (2013). Searching for a job is a beauty contest. MPRA (Munich Personal RePEc Archive) paper No. 49382. Available online at http://mpra.ub.uni-muenchen.de/49392/.
Cacioppo, J. T., Cacioppo, S., Gonzaga, G. C., Ogburn, E. L., & VanderWeele, T. J. (2013). Marital satisfaction and break-ups differ across on-line and off-line meeting venues. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 110,* 10135–10140.
Cantor, J. R., Zillmann, D., & Bryant, J. (1975). Enhancement of experienced sexual arousal in response to erotic stimuli through misattribution of unrelated residual excitation. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 69–75.
Carraro, L., Castelli, L., & Macchiella, C. (2011). The automatic conservative: Ideology-based attentional asymmetries in the processing of valenced information. *PLOS-One, 6:* e26456. doi: 10.1371/journal.pone.0026456.
Centers for Disease Control (USA). (2012). *Sexual violence.* Atlanta, GA: Author.

Chagnon, N. A. (1988, February 26). Life histories, blood revenge, and warfare in a tribal population. *Science, 239,* 985–992.

Chandon, P., & Wansink, B. (2011). Is food marketing making us fat? A multi-disciplinary review. *Foundations and Trends in Marketing, 5,* 113–196.

Chapman, H. A., Kim, D. A., Susskind, J. M., & Anderson, A. K. (2009). In bad taste: Evidence for the oral origins of moral disgust. *Science, 323,* 1222–1226.

Chartrand, T. L., & Bargh, J. A. (1999). The chameleon effect: The perception-behavior link and social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology, 76,* 893–910.

Chartrand, T. L., & Lakin, J. (2013). Antecedents and consequences of human behavioral mimicry. *Annual Review of Psychology, 64,* 285–308.

Chen, M., & Bargh, J. A. (1999). Consequences of automatic evaluation: Immediate behavioral predispositions to approach or avoid the stimulus. *Personality and Social Psychology Bulletin, 25,* 215–224.

Chen, S., Lee-Chai, A. Y., & Bargh, J. A. (2001). Relationship orientation as a moderator of the effects of social power. *Journal of Personality and Social Psychology, 80,* 173–187.

Chen, Z., Poon, K.-T., & DeWall, C. N. (2015). Cold thermal temperature threatens belonging: The moderating role of perceived social support. *Social Psychological and Personality Science, 6,* 439–446. doi:10.1177/1948550614562843.

Cherry, E. C. (1953). Some experiments on the recognition of speech, with one and two ears. *Journal of the Acoustical Society of America, 25,* 975–979.

Christakis, N., & Fowler, J. (2009). *Connected: The amazing power of social networks and how they shape our lives.* New York: Little, Brown.

Christenson, G. A., et al. (1994). Compulsive buying: Descriptive characteristics and psychiatric comorbidity. *Journal of Clinical Psychiatry, 55,* 5–11.

Clapton, E. (2007). *Clapton: The autobiography.* New York: Broadway Books.

Clark, M. S., & Mills, J. (1979). Interpersonal attraction in exchange and communal relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 12–24.

Cohen, D. (2015). Cultural psychology. In G. Borgida & J. Bargh (Eds.), *Handbook of Personality and Social Psychology: Attitudes and Social Cognition* (pp. 415–456). Washington, DC: American Psychological Association.

Cohn, A., Fehr, E., & Marechal, M. A. (2014). Business culture and dishonesty in the banking industry. *Nature, 516,* 86–89. doi: 10.1038/nature13977.

Cohn, A., Marechal, M. A., & Noll, T. (2015). Bad boys: How criminal identity salience affects rule violation. *Review of Economic Studies, 82,* 1289–1308.

Collins, R., Lincoln, R., & Frank, M. G. (2002). The effect of rapport in forensic interviewing. *Psychiatry, Psychology, and Law, 9,* 69–78.

Collins, R. L., Martino, S. C., Kovalchuk, S. A., Becker, K. M., Shadel, W. G., & d'Amico, E. J. (2016). Alcohol advertising exposure among middle school-age youth: An assessment across all media and venues. *Journal of Studies on Alcohol and Drugs, 77,* 384–392.

Crabtree, A. (1993). *From Mesmer to Freud: Magnetic sleep and the roots of psychological healing.* New Haven, CT: Yale University Press.

Cresswell, J. D., Bursley, J. K., & Satpute, A. B. (2013). Neural reactivation links

unconscious thought to decision-making performance. *Social Cognitive and Affective Neuroscience, 8,* 863–869.

Darley, J. M., & Batson, C. D. (1973). From Jerusalem to Jericho: A study of situational and dispositional variables in helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 27,* 100–119.

Darwin, C. (1859). *On the origin of species.* London: John Murray.

Darwin, C. (1872). *The expression of the emotions in man and animals.* London: John Murray.

Darwin, C. (1877). A biographical sketch of an infant. *Mind, 2,* 285–294.

Dawkins, R. (1976). *The selfish gene.* New York: Oxford University Press.

Deacon, T. W. (1997). *The symbolic species: The co-evolution of language and the brain.* New York: Norton.

Denke, C., Rotte, M., Heinze, J-J, & Schaefer, M. (2016). Lying and the subsequent desire for toothpaste: Activity in the somatosensory cortex predicts embodiment of the moral-purity metaphor. *Cerebral Cortex, 26,* 477–484. doi: 10.1093/cercor/bhu170.

Derlega, V. J., Metts, S., Petronio, S., & Margulis, S. T (1993). *Self-disclosure.* London: Sage.

Dijksterhuis, A., & Bargh, J. A. (2001). The perception-behavior expressway: Automatic effects of social perception on social behavior. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 33, pp. 1–40). San Diego: Academic Press.

Dijksterhuis, A., & Nordgren, L. F. (2006). A theory of unconscious thought. *Perspectives on Psychological Science, 1,* 95–109.

Donald, M. (1991). *Origins of the modern mind: Three stages in the evolution of culture and cognition.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Donald, M. (2001). *A mind so rare: The evolution of human consciousness.* New York: Norton.

Duncker, K. (1945). On problem solving. *Psychological Monographs, 58* (Whole No. 270).

Dunham, Y., Baron, A. S., & Banaji, M. R. (2008). The development of implicit intergroup cognition. *Trends in Cognitive Sciences, 12,* 248–253.

Dutton, D. G., & Aron, A. P. (1974). Some evidence for heightened sexual attraction under conditions of high anxiety. *Journal of Personality and Social Psychology, 30,* 510–517.

Eagly, A. H., Ashmore, R. D., Makhijani, M. G., & Longo, L. C. (1991). What is beautiful is good, but . . . : A meta-analysis review of research on the physical attractiveness stereotype. *Psychological Bulletin, 110,* 109–128.

Earp, B. D., Dill, B., Harris, J. L., Ackerman, J. M., & Bargh, J. A. (2013). No sign of quitting: Incidental exposure to no-smoking signs ironically boosts cigarette-approach tendencies in smokers. *Journal of Applied Social Psychology, 43,* 2158–2162.

Eibach, R. P., Libby, L. K., & Gilovich, T. D. (2003). When change in the self is mistaken for change in the world. *Journal of Personality and Social Psychology, 84,* 917–931.

Ekman, P. (2003). *Emotions revealed.* New York: Henry Holt.

Ekman, P., Sorenson, E. R., & Friesen, W. V. (1969). Pan-cultural elements in facial display of emotions. *Science, 164*, 86–88.

Emlen, S. T. (1967). Migratory orientation in the indigo bunting, *Passerina cyanea*. Part II: Mechanism of celestial orientation. *The Auk, 84*, 463–489.

Epley, N., & Dunning, D. (1999). Feeling "holier than thou": Are self-serving assessments produced by errors in self- or social prediction? *Journal of Personality and Social Psychology, 79,* 861–875.

Faber, R. J., & Christenson, G. A. (1996). In the mood to buy: Differences in the mood states experienced by compulsive buyers and other consumers. *Psychology and Marketing, 13,* 803–819.

Fadardi, J. S., & Cox, W. M. (2009). Reversing the sequence: Reducing alcohol consumption by overcoming alcohol attentional bias. *Drug and Alcohol Dependence, 101,* 137–145.

Fazio, R. H., Sanbonmatsu, D. M., Powell, M. C, & Kardes, F. R. (1986). On the automatic activation of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology, 50,* 229–238.

Fichten, C. S., Libman, E., Creti, L., Amsel, R., Sabourin, S. Brender, W., et al. (2001). Role of thoughts during nocturnal awake times in the insomnia experience of older adults. *Cognitive Therapy and Research, 25,* 665–692.

Finkel, E. J., Eastwick, P. W., Karney, B. R., Reis, H. T., & Sprecher, S. (2012). Online dating: A critical analysis from the perspective of psychological science. *Psychological Science in the Public Interest, 13*, 3–66.

Fiske, S. T., Cuddy, A., & Glick, P. (2007). Universal dimensions of social cognition: Warmth and competence. *Trends in Cognitive Sciences, 11,* 77–83.

Fitzgerald, L. F. (1993). Sexual harassment: Violence against women in the workplace. *American Psychologist, 48*, 1070–1076.

Fitzsimons, G. M., & Bargh, J. A. (2003). Thinking of you: Nonconscious pursuit of interpersonal goals associated with relationship partners. *Journal of Personality and Social Psychology, 84*, 148–164.

Fitzsimons, G., & Shah, J. (2008). How goal instrumentality shapes relationship evaluations. *Journal of Personality and Social Psychology, 95*, 319–337.

Foulk, T., Woolum, A., & Erez, A. (2016). Catching rudeness is like catching a cold: The contagion effects of low-intensity negative behaviors. *Journal of Applied Psychology, 101,* 50–67.

Fowler, J. H., & Christakis, N. A. (2008). Dynamic spread of happiness in a large social network: Longitudinal analysis over 20 years in the Framingham Heart Study. *British Medical Journal, 337,* a2338.

Frank, M. G., & Shaw, A. Z. (2016). Evolution and nonverbal communication. In D. Matsumoto, H. C. Hwang, & M. G. Frank (Eds.), *American Psychological Association handbook of nonverbal communication* (pp. 45–76). Washington, DC: American Psychological Association.

Frank, M. G., Yarbrough, J. D., & Ekman, P. (2006). Investigative interviewing and the detection of deception. In T. Williamson (Ed.), *Investigative interviewing: Rights, research, and regulation* (pp. 229–255). Portland, OR: Willan.

Frederick, S. (2005). Cognitive reflection and decision making. *Journal of Economic Perspectives, 19*, 25–42.

Fredrickson, B. L., Roberts, T-A, Noll, S. M., Quinn, D. M., & Twenge, J. M. (1998). That swimsuit becomes you: Sex differences in self-objectification, restrained eating, and math performance. *Journal of Personality and Social Psychology, 75,* 269–284.

Freud, S. (1899). *The interpretation of dreams.* Translated by James Strachey. New York: Basic Books.

Freud, S. (1915). The unconscious. In *The Standard Edition of Sigmund Freud* (Vol. 14) pp. 159–215. London: Hogarth.

Frith, C. D., Blakemore, S.-J., & Wolpert, D. M. (2000). Abnormalities in the awareness and control of action. *Philosophical Transactions of the Royal Society of London, 355,* 1771–1788.

Gabriel, S., Valenti, J., & Young, A. F. (2016). Social surrogates, social motivations, and everyday activities: The case for a strong, subtle, and sneaky social self. In J. M. Olson & M. P. Zanna (Eds.), *Advances in experimental social psychology, 53,* 189–243.

Galla, B. M., & Duckworth, A. L. (2015). More than resisting temptation: Beneficial habits mediate the relationships between self-control and positive life outcomes. *Journal of Personality and Social Psychology, 109,* 508–525.

Galloway, J. (1984). *Galloway's book on running.* Bolinas, CA: Shelter.

Gardiner, E. (Ed., 1989). *Visions of heaven and hell before Dante.* New York: Italica Press.

Ghiselin, B. (Ed., 1952). *The creative process: Reflections on invention in the arts and sciences.* Berkeley: University of California Press.

Gilbert, D. T., & Gill, M. J. (2000). The momentary realist. *Psychological Science, 11*, 394–398.

Gilbert, D. T., & Wilson, T. D. (2007). Prospection: Experiencing the future. *Science, 317*, 1351–1354.

Gilbert, S. J., Gollwitzer, P. M., Cohen, A. L., Oettingen, G., & Burgess, P. W. (2009). Separable brain systems supporting cued versus self-initiated realization of delayed intentions. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 35*, 905–915.

Gilchrist, M. R. (1998). Disease and infection in the American Civil War. *American Biology Teacher, 60,* 258–262.

Gilens, M. (1996). Race and poverty in America: Public misperceptions and the American news media. *Public Opinion Quarterly, 60,* 515–541.

Gladwell, M. (2004). *Blink: The power of thinking without thinking.* New York: Little, Brown.

Goldsmith, J. (1994, May 1). This is your brain on Tetris. *Wired*. https://www.wired.com/1994/05/tetris–2/.

Gollwitzer, P. M. (1993). Goal achievement: The role of intentions. *European Review of Social Psychology*, *4*, 141–185.

Gollwitzer, P. M. (1999). Implementation intentions: Strong effects of simple plans. *American Psychologist*, *5*, 493–503.

Gollwitzer, P. M., & Brandstätter, V. (1997). Implementation intentions and effective goal pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, *73*, 186–199.

Gollwitzer, P. M., & Sheeran, P. (2006). Implementation intentions and goal achieve-

Gollwitzer, P. M., & Brandstätter, V. (1997). Implementation intentions and effective goal pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology, 73,* 186–199.
Gollwitzer, P. M., & Sheeran, P. (2006). Implementation intentions and goal achievement: A meta-analysis of effects and processes. *Advances in Experimental Social Psychology, 38,* 69–119.
Gollwitzer, P. M., Sheeran, P., Troetschel, R., & Webb, T. L. (2011). Self-regulation of priming effects on behavior. *Psychological Science, 22,* 901–907.
Goodale, M. A., Milner, A. D., Jakobsen, L. S., & Carey, D. P. (1991). Perceiving the world and grasping it: A neurological dissociation. *Nature, 349,* 154–156.
Gruenfeld, D. H., Inesi, M. E., Magee, J. C., & Galinsky, A. D. (2008). Power and the objectification of social targets. *Journal of Personality and Social Psychology, 85,* 111–127.
Gundersen, E. (2016, October 29). World exclusive: Bob Dylan—"I'll be at the Nobel Prize Ceremony . . . if I can." *The Telegraph.*
Hadfield, J. A. (1954). *Dreams and nightmares.* Harmondsworth, England: Penguin.
Ham, J., & Van den Bos, K. (2009). Lady Justice thinks unconsciously: Unconscious thought can lead to more accurate justice judgments. *Social Cognition, 27,* 509–521.
Ham, J., & Van den Bos, K. (2010a). The merits of unconscious processing of directly and indirectly obtained information about social justice. *Social Cognition, 28,* 180–190.
Ham, J., & Van den Bos, K. (2010b). On unconscious morality: The effects of unconscious thinking on moral decision-making. *Social Cognition, 28,* 74–83.
Hanusch, K. U., Janssen, C. H., Billheimer, D., Jenkins, I., Spurgeon, E., Lowry, C. A., et al. (2013). Whole-body hyperthermia for the treatment of major depression: Associations with thermoregulatory cooling. *American Journal of Psychiatry, 170,* 802–804.
Hardin, G. (1968). The tragedy of the commons. *Science, 162,* 1243–1248.
Harlow, H. F. (1958). The nature of love. *American Psychologist, 13,* 673–685.
Harlow, H. F., & Suomi, S. J. (1970). The nature of love—simplified. *American Psychologist, 25,* 161–168.
Harris, J. L., Bargh, J. A., & Brownell, K. D. (2009). Priming effects of television food advertising on eating behavior. *Health Psychology, 28,* 404–413.
Harris, J. L., Pierce, M., & Bargh, J. A. (2014). Priming effect of antismoking PSAs on smoking behaviour: A pilot study. *Tobacco Control, 23,* 285–290.
Herring, D. R., White, K. R., Jabeen, L. N., Hinojos, M., Terrazas, G., Reyes, S. M., Taylor, J. H., & Crites Jr., S. L. (2013). On the automatic activation of attitudes: A quarter century of evaluative priming research. *Psychological Bulletin, 139,* 1062–1089.
Hibbing, J. R., Smith, K. B., & Alford, J. R. (2014). Differences in negativity bias underlie variations in political ideology. *Behavioral and Brain Sciences, 37,* 297–307.
Higgins, E. T., & Chaires, W. M. (1980). Accessibility of interrelational constructs: Implications for stimulus encoding and creativity. *Journal of Experimental Social Psychology, 16,* 348–361.

Higgins, E. T., King, G. A., & Mavin, G. H. (1982). Individual construct accessibility and subjective impressions and recall. *Journal of Personality and Social Psychology, 43*, 35–47.

Higgins, E. T., Rholes, W. S., & Jones, C. R. (1977). Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology, 13*, 141–154.

Hill, K. (2014, June 28). Facebook manipulated 689,003 users' emotions for science. *Forbes* online blog: http://www.forbes.com/sites/kashmirhill/2014/06/28/facebook-manipulated–689003-users-emotions-for-science/#1a5b8624704d.

Hill, S. E., & Durante, K. M. (2011). Courtship, competition, and the pursuit of attractiveness: Mating goals facilitate health-related risk taking and strategic risk suppression in women. *Personality and Social Psychology Bulletin, 37,* 383–394.

Hirschleifer, D. A., & Shumway, T. (2003). Good day sunshine: Stock returns and the weather. *Journal of Finance, 58,* 1009–1032.

Hoelscher, T. J., Klinger, E., Barta, S. G. (1981). Incorporation of concern- and non-concern-related verbal stimuli into dream content. *Journal of Abnormal Psychology, 49,* 88–91.

Hofmann, W., Baumeister, R. F., Foerster, G., & Vohs, K. D. (2012). Everyday temptations: An experience sampling study of desire, conflict, and self-control. *Journal of Personality and Social Psychology, 102,* 1318–1335.

Holland, R. W., Hendriks, M., & Aarts, H. (2005). Smells like clean spirit: Nonconscious effects of scent on cognition and behavior. *Psychological Science, 16,* 689–693.

Holmes, J. G., & Rempel, J. K. (1989). Trust in close relationships. In C. Hendrick (Ed.), *Review of personality and social psychology* (Vol. 10, pp. 187–220). London: Sage.

Hommel, B. (2013). Ideomotor action control: On the perceptual grounding of voluntary actions and agents. In W. Prinz, M. Beisert, & A. Herwig (Eds.), *Action science: Foundations of an emerging discipline* (pp. 113–136). Cambridge, MA: MIT Press.

Huang, J. Y., Sedlovskaya, A., Ackerman, J. M., & Bargh, J. A. (2011). Immunizing against prejudice: Effects of disease protection on attitudes toward out-groups. *Psychological Science, 22*, 1550–1556.

IJzerman, H., Gallucci, M., Pouw, W. T., Weissgerber, S. C., Van Doesum, N. J., & Williams, K. D. (2012). Cold-blooded loneliness: Social exclusion leads to lower skin temperatures. *Acta Psychologica, 140,* 283–288.

IJzerman, H., Karremans, J. C., Thomsen, L., & Schubert, T. W. (2013). Caring for sharing: How attachment styles modulate communal cues of physical warmth. *Social Psychology, 44*, 161–167.

IJzerman, H., & Semin, G. (2009). The thermometer of social relations: Mapping social proximity on temperature. *Psychological Science, 20*, 1214–1220.

Inagaki, T. K., & Eisenberger, N. I. (2013). Shared neural mechanisms underlying social warmth and physical warmth. *Psychological Science,* 24, 2272–2280.

Inagaki, T. K., Irwin, M. R., & Eisenberger, N. I. (2015). Blocking opioids attenuates physical warmth-induced feelings of social connection. *Emotion, 15*, 494–500.

Inagaki, T. K., Irwin, M. R., Moieni, M., Jevtic, I., & Eisenberger, N. I. (2016). A pilot

study examining physical and social warmth: Higher (non-febrile) oral temperature is associated with greater feelings of social connection. *PLoS-One, 11(8):* e0160865.

Inbar, Y., Cone, J., & Gilovich, T. (2010). People's intuitions about intuitive insight and intuitive choice. *Journal of Personality and Social Psychology, 99,* 232–247.

Inbar, Y., Pizarro, D. A., & Bloom, P. (2009). Conservatives are more easily disgusted than liberals. *Cognition and Emotion, 23,* 714–725.

Jacob, C., Gueguen, N., Martin, A., & Boulbry, G. (2011). Retail salespeople's mimicry of customers: Effects on consumer behavior. *Journal of Retailing and Consumer Services, 18,* 381–388.

Jacoby, L. L., Kelley, C., Brown, J., & Jasechko, J. (1989). Becoming famous overnight: Limits on the ability to avoid unconscious influences of the past. *Journal of Personality and Social Psychology, 56,* 326–338.

James, W. (1890). *Principles of psychology.* New York: Henry Holt.

James, W. (1912/1938). Does consciousness exist? In *Essays in radical empiricism* (pp. 1–38). New York: Longmans, Green.

Jaynes, J. (1976). *The origin of consciousness in the breakdown of the bicameral mind.* New York: Houghton Mifflin.

Johnson, J. (2016, November 7). "Something is happening that is amazing," Trump said. He was right. *Washington Post*. Available online at www.washingtonpost.com/politics/something-is-happening-that-is-amazing-trump-said-he-was-right/2016/11/06/ab9c0b48-a0ef–11e6–8832–23a007c77bb4_story.html.

Johnson, M. K., Kim, J. K., & Risse, G. (1985). Do alcoholic Korsakoff's syndrome patients acquire affective reactions? *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 11,* 22–36.

Jones, E. (1953, 1957). *The life and work of Sigmund Freud* (Vols. I and III). New York: Basic Books.

Jones, J. T., Pelham, B. W., Carvallo, M., & Mirenberg, M. C. (2004). How do I love thee? Let me count the Js: Implicit egotism and interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology, 87,* 665–683.

Jones, J. T., Pelham, B. W., Mirenberg, M. C., & Hetts, J. J. (2002). Name letter preferences are not merely mere exposure: Implicit egotism as self-regulation. *Journal of Experimental Social Psychology, 38,* 170–177.

Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow.* New York: Farrar, Straus & Giroux.

Kahneman, D., & Frederick, S. (2002). Representativeness revisited: Attribute substitution in intuitive judgment. In T. Gilovich, D. W. Griffin, & D. Kahneman (Eds.), *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment* (pp. 49–81). New York: Cambridge University Press.

Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1991). Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status quo bias. *Journal of Economic Perspectives, 5,* 193–206.

Kanai, R., Feilden, T., Firth, C., & Rees, G. (2011). Political orientations are correlated with brain structure in young adults. *Current Biology, 21,* 677–680.

Kang, Y., Williams, L., Clark, M., Gray, J., & Bargh, J. A. (2011). Physical tempera-

ture effects on trust behavior: The role of insula. *Social Cognitive and Affective Neuroscience, 6*, 507–515.

Karremans, J. C., Verwijmeren, T., Pronk, T. M., & Reitsma, M. (2009). Interacting with women can impair men's cognitive functioning. *Journal of Experimental Social Psychology, 45,* 1041–1044.

Kawakami, K., Phills, C. E., Steele, J. R., & Dovidio, J. F. (2007). (Close) distance makes the heart grow fonder: The impact of approach orientation on attitudes towards Blacks. *Journal of Personality and Social Psychology, 92,* 957–971.

Keizer, K., Lindenberg, S., & Steg, L. (2008). The spreading of disorder. *Science, 322,* 1681–1685.

Kelly, D. J., Quinn, P. C., Slater, A. M., Lee, K., Gibson, A., Smith, M., Ge, L., & Pascalis, O. (2005). Three-month-olds, but not newborns, prefer own-race faces. *Developmental Science 8,* F31–F36.

Kershaw, I. (2000). *Hitler 1936–1945: Nemesis.* New York: Norton.

Kinzler, K. D., et al. (2007). The native language of social cognition. *Proceedings of the National Academy of Sciences USA, 104,* 12577–12580.

Kirschner, S., & Tomasello, M. (2004). Joint music making promotes prosocial behavior in 4-year-old children. *Evolution and Human Behavior, 31,* 354–364.

Klinger, E. (1978). Modes of normal conscious flow. In K. S. Pope & J. L. Singer (Eds.), *The stream of consciousness: Scientific investigations into the flow of human experience.* New York: Plenum.

Klinger, E. (2013). Goal commitments and the content of thoughts and dreams: Basic principles. *Frontiers in Psychology, 4,* 415. doi: 10.3389/fpsyg.2013.00415.

Klinger, E., Barta, S. G., & Maxeiner, M. E. (1980). Motivational correlates of thought content frequency and commitment. *Journal of Personality and Social Psychology, 39,* 1222–1237.

Koestler, A. (1967). *The ghost in the machine.* London: Hutchinson.

Koltyn, K. F., Robins, H. I., Schmitt, C. L., Cohen, J. D., & Morgan, W. P. (1992). Changes in mood state following whole-body hyperthermia. *International Journal of Hyperthermia, 8*, 305–307.

Kramer, A. D. I. (2012). The spread of emotion via Facebook. *Proceedings of the Computer-Human Interaction Society* (CHI: Association for Computing Machinery, New York), pp. 767–770.

Kramer, A. D. I., Guillory, J. E., & Hancock, J. T. (2014). Experimental evidence of massive-scale emotional contagion through social networks. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 111,* 8788–8790.

Lacey, S., Stilla, R., & Sathian, K. (2012). Metaphorically feeling: Comprehending textural metaphors activates somatosensory cortex. *Brain and Language, 120,* 416–421.

Lakin, J. L., Chartrand, T. L., & Arkin, R. M. (2008). I am too just like you: Nonconscious mimicry as an automatic behavioral response to social exclusion. *Psychological Science, 19*, 816–822.

Langer, E. J. (1978). Rethinking the role of thought in social interaction. In J. H. Harvey, W. J. Ickes, & R. F. Kidd (Eds.), *New directions in attribution research* (Vol. 2, pp. 25–35). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Langlois, J. H., Roggman, L. A., Casey, R. J., Ritter, J. M., Rieser-Danner, L. A., & Jenkins, V. Y. (1987). Infant preferences for attractive faces: Rudiments of a stereotype. *Developmental Psychology, 23,* 363–369.

Lazarus, R. S. (1991). *Emotion and adaptation.* New York: Oxford University Press.

LeBlanc, S. A. (2003). *Constant battles: The myth of the peaceful, noble savage.* New York: St. Martin's Press.

LeDoux, J. (1996). *The emotional brain.* New York: Simon & Schuster.

Lee, T. K., & Shapiro, M. A. (2016). Effects of a story character's goal achievement: Modeling a story character's diet behaviors and activating/deactivating a character's diet goal. *Communication Research, 43,* 863–891.

Leutwyler, K. (2000, October). Tetris dreams. *Scientific American.* Available online at https://www.scientificamerican.com/article/tetris-dreams/.

Lhermitte, F. (1986). Human anatomy and the frontal lobes. Part II: Patient behavior in complex and social situations: The "environmental dependency syndrome." *Annals of Neurology, 19,* 335–343.

Lieberman, M. D., Ochsner, K. N., Gilbert, D. T., & Schacter, D. L. (2001). Do amnesics exhibit cognitive dissonance reduction? The role of explicit memory and attention in attitude change. *Psychological Science, 12,* 135–140.

Loewenstein, G. (1996). Out of control: Visceral influences on behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 65,* 272–292.

Macrae, C. N., & Johnston, L. (1998). Help, I need somebody: Automatic action and inaction. *Social Cognition, 16,* 400–417.

Maestripieri, D., Henry, A., & Nickels, N. (2016, in press). Explaining financial and prosocial biases in favor of attractive people: Interdisciplinary perspectives from economics, social psychology, and evolutionary psychology. *Behavioral and Brain Sciences.* doi: 10.1017/S0140525X16000340.

Maier, N. R. F. (1931). Reasoning in humans: II. The solution of a problem and its appearance in consciousness. *Journal of Comparative and Physiological Psychology, 12,* 181–194.

Mailer, N. (2003). *The spooky art: Some thoughts on writing.* New York: Random House.

Malamuth, N. M. (1989a). The attraction to sexual aggression scale: Part One. *Journal of Sex Research, 26,* 26–49.

Malamuth, N. M. (1989b). The attraction to sexual aggression scale: Part Two. *Journal of Sex Research, 26,* 324–354.

Masicampo, E. J., & Baumeister, R. F. (2011). Consider it done! Plan making can eliminate the cognitive effects of unfulfilled goals. *Journal of Personality and Social Psychology, 101,* 667–683.

Mazur, N., Amir, O., & Ariely, D. (2008). The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of Marketing Research, 45,* 633–644.

McKenna, K. Y. A., & Bargh, J. A. (1998). Coming out in the age of the Internet: Identity "demarginalization" from virtual group participation. *Journal of Personality and Social Psychology, 75,* 681–694.

Meisner, B. A. (2012). A meta-analysis of positive and negative age stereotype priming effects on behavior among older adults. *Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences, 67,* 13–17.

Meltzoff, A. N. (2002). Elements of a developmental theory of imitation. In A. N. Meltzoff & W. Prinz (Eds.), *The imitative mind: Development, evolution, and brain bases* (pp. 19–41). Cambridge: Cambridge University Press.

Mendoza, S. A., Gollwitzer, P. M., & Amodio, D. M. (2010). Reducing the expression of implicit stereotypes: Reflexive control through implementation intentions. *Personality and Social Psychology Bulletin, 36*, 512–523.

Metcalfe, J. (1986). Feeling of knowing in memory and problem solving. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 12*, 288–294.

Metcalfe, J., & Wiebe, D. (1987). Intuition in insight and noninsight problem solving. *Memory & Cognition, 15*, 238–246.

Miller, G. A., Galanter, E., & Pribram, K. A. (1960). *Plans and the structure of behavior*. New York: Holt, Rinehart, & Winston.

Miller, S. L., & Maner, J. K. (2010). Scent of a woman: Men's testosterone responses to olfactory ovulation cues. *Psychological Science, 21*, 276–283.

Miller, S. L., & Maner, J. K. (2011). Ovulation as a male mating prime: Subtle signs of women's fertility influence men's mating cognition and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 100*, 295–308.

Milyavskaya, M., & Inzlicht, M. (in press). What's so great about self-control? Examining the importance of effortful self-control and temptation in predicting real-life depletion and goal attainment. *Social Psychological and Personality Science*.

Mischel, W. (2014). *The marshmallow test: Mastering self-control.* New York: Little, Brown.

Moore, T. E. (1982). Subliminal advertising: What you see is what you get. *Journal of Marketing, 46*, 38–47.

Moray, N. (1959). Attention in dichotic listening: Affective cues and the influence of instructions. *Quarterly Journal of Experimental Psychology, 11,* 56–60.

Morewedge, C. K., & Norton, M. I. (2009). When dreaming is believing: The (motivated) interpretation of dreams. *Journal of Personality and Social Psychology, 96,* 249–264.

Morewedge, C. K., Giblin, C. E., & Norton, M. I. (2014). The (perceived) meaning of spontaneous thoughts. *Journal of Experimental Psychology: General, 143,* 1742–1754.

Morewedge, C. K., & Kahneman, D. (2010). Associative processes in intuitive judgment. *Trends in Cognitive Sciences, 14*, 435–440.

Morsella, E., Ben-Zeev, A., Lanska, M., & Bargh, J. A. (2010). The spontaneous thoughts of the night: How future tasks breed intrusive cognitions. *Social Cognition, 28,* 640–649.

Myers, F. W. H. (1892). The subliminal consciousness. *Proceedings of the Society for Psychical Research, 7:*298–355, *8:*333–404, 436–535.

Nail, P. R., McGregor, I., Drinkwater, A. E., Steele, G. M., & Thompson, A. W. (2009). Threat causes liberals to think like conservatives. *Journal of Experimental Social Psychology, 45,* 901–907.

Naimi, T. S., Ross, C. S., Siegel, M. B., deJong, W., & Jernigan, D. H. (2016). Amount of televised alcohol advertising exposure and the quantity of alcohol consumed by youth. *Journal of Studies on Alcohol and Drugs, 77,* 723–729.

Napier, J. L., Huang, J., Vonasch, A., & Bargh, J. A. (2017). Superheroes for change: Physical safety promotes social (but not economic) liberalism. *European Journal of Social Psychology.*

Neisser, U. (1963). The multiplicity of thought. *British Journal of Psychology, 54,* 1–14.

Nelson, L. D., & Norton, M. I. (2005). From student to superhero: Situational primes shape future helping. *Journal of Experimental Social Psychology, 41,* 423–430.

Neuberg, S. (1988). Behavioral implications of information presented outside of conscious awareness: The effect of subliminal presentation of trait information on behavior in the Prisoner's Dilemma Game. *Social Cognition, 6,* 207–230.

Nickerson, D. W., & Rogers, T. (2010). Do you have a voting plan? Implementation intentions, voter turnout, and organic plan making. *Psychological Science, 21,* 194–199.

Nisbett, R. E., & Wilson, T. D. (1977). Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review, 84*, 231–259.

Nordgren, L. F., Bos, M. W., & Dijksterhuis, A. (2011). The best of both worlds: Integrating conscious and unconscious thought best solves complex decisions. *Journal of Experimental Social Psychology, 47*, 509–511.

Nutt, A. E. (2016, October 19). Report: More than half of mentally ill U.S. adults get no treatment. *Washington Post,* online edition. Available at https://www.washingtonpost.com/news/to-your-health/wp/2016/10/19/report-more-than-half-of-mentally-ill-u-s-adults-get-no-treatment/?utm_term=.64aff6703167.

O'Doherty, J., Winston, J., Critchley, H., Perrett, D., Burt, D. M, & Dolan, R. J. (2003). Beauty in a smile: The role of medial orbitofrontal cortex in facial attractiveness. *Neuropsychologica, 41,* 147–155.

Olson, I. R., & Marshuetz, C. (2005). Facial attractiveness is appraised in a glance. *Emotion, 5,* 498–502.

Orbell, S., Hodgkins, S., & Sheeran, P. (1997). Implementation intentions and the theory of planned behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23,* 945–954.

Osgood, C. E. (1949). *The measurement of meaning.* Urbana, IL: University of Illinois Press.

Over, H., & Carpenter, M. (2009). Eighteen-month old infants show increased helping following priming with affiliation. *Psychological Science, 20*, 1189–1193.

Oxley, D. R., et al. (2008). Political attitudes vary with physiological traits. *Science, 321,* 1667–1670.

Papies, E. K., & Barsalou, L. W. (2015). Grounding desire and motivated behavior: A theoretical framework and empirical evidence. In W. Hofmann & L. F. Nordgren (Eds.), *The psychology of desire* (pp. 36–60). New York: Guilford.

Papies, E. K, & Hamstra, P. (2010). Goal priming and eating behavior: Enhancing self-regulation by environmental cues. *Health Psychology, 29,* 384–388.

Papies, E. K., Potjes, I., Keesman, M., Schwinghammer, S., & van Koningsbruggen, G. M. (2014). Using health primes to reduce unhealthy snack purchases among overweight consumers in a grocery store. *International Journal of Obesity, 38,* 597–602.

Papies, E. K., & Veling, H. (2013). Healthy dining: subtle diet reminders at the point of purchase increase low-calorie food choices among both chronic and current dieters. *Appetite, 61,* 1–7.

Parks-Stamm, E. J., Oettingen, G., & Gollwitzer, P. M. (2010). Making sense of one's

actions in an explanatory vacuum: The interpretation of nonconscious goal striving. *Journal of Experimental Social Psychology, 46*, 531–542.

Pelham, B. W., Carvallo, M., DeHart, T., & Jones, J. T. (2003). Assessing the validity of implicit egotism: A reply to Gallucci (2003). *Journal of Personality and Social Psychology, 85*, 800–807.

Pelham, B., & Carvallo, M. (2015). When Tex and Tess Carpenter build houses in Texas: Moderators of implicit egotism. *Self and Identity, 14,* 692–723.

Penfield, W. (1961). Activation of the record of human experience. *Annual Reports of the College of Surgeons England, 29,* 77–84.

Perdue, C. W., Dovidio, J. F., Gurtman, M. B., & Tyler, R. B. (1990). Us and them: Social categorization and the process of intergroup bias. *Journal of Personality and Social Psychology, 59,* 475–486.

Perry, C., & Laurence, J.-R. (1984). Mental processing outside of awareness: The contributions of Freud and Janet. In K. S. Bowers & D. Meichenbaum (Eds.), *The unconscious reconsidered* (pp. 9–48). New York: Wiley.

Pessiglione, M., Schmidt, L., Draganski, B., Kalisch, R., Lau, H., Dolan, R., & Frith, C. (2007). How the brain translates money into force: A neuroimaging study of subliminal motivation. *Science, 316,* 904–906.

Phelps, E. A. (2009). Emotion's influence on attention and memory. In L. Squire, T. Albright, F. Bloom, F. Gage, & N. Spitzer (Eds.), *New encyclopedia of neuroscience* (pp. 941–946). Oxford, UK: Elsevier.

Phelps, E.A. (2012). Emotion and memory. In L. Nadel & W. Sinnott-Armstrong (Eds.), *Memory and law.* New York: Oxford University Press.

Pinker, S. (1994). *The language instinct.* New York: William Morrow.

Pinker, S. (2011). *The better angels of our nature: Why violence has declined.* New York: Viking.

Pratkanis, A. (1992). The cargo cult science of subliminal persuasion. *Skeptical Inquirer, 16*, 260–272.

Pronin, E. (2009). The introspection illusion. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology, 41*, 1–67.

Pryor, J. B. (1987). Sexual harassment proclivities in men. *Sex Roles, 77*, 269–290.

Pulvermueller, F, & Fadiga, L. (2010). Active perception: Sensorimotor circuits as a cortical basis for language. *Nature Reviews: Neuroscience, 11,* 351–360.

Raichle, M. E., et al. (2001). A default mode of brain function. *Proceedings of the National Academy of Sciences USA, 98,* 676–682.

Raichle, M. E., & Mintun, M. A. (2006). Brain work and brain imaging. *Annual Review of Neuroscience, 29,* 449–476.

Raison, C. L., Hale, M. W., Williams, L. E., Wager, T. D., & Lowry, C. A. (2015). Somatic influences on subjective well-being and affective disorders: The convergence of thermosensory and central serotonergic systems. *Frontiers of Psychology, 5,* 1580.

Ratner, J. (Ed., 1927). *The philosophy of Spinoza—Selected from his chief works.* New York: Random House.

Reinhard, M.-A., Greifender, R., & Scharmach, M. (2013). Unconscious processes improve lie detection. *Journal of Personality and Social Psychology, 105,* 721–739.

Resnick, B. (2016, November 3). *The myth of self-control.* Vox.com. Available online

at http://www.vox.com/science-and-health/2016/11/3/13486940/self-control-psychology-myth.
Rogers, T., & Milkman, K. L. (2016). Reminders through association. *Psychological Science, 27,* 973–986.
Rogers, T., Milkman, K. L., John, L. K., & Norton, M. I. (2015). Beyond good intentions: Prompting people to make plans improves follow-through on important tasks. *Behavioral Science & Policy, 1,* 33–41.
Roosevelt, F. D. (1933, March 4/1938). Inaugural address. In S. Rosenman (Ed.) (1938), *The public papers of Franklin D. Roosevelt* (Vol. 2, pp. 11–16). New York: Random House.
Rosenquist, J. N., Fowler, J. H., & Christakis, N. A. (2011). Social network determinants of depression. *Molecular Psychiatry, 16,* 273–281.
Rosenzweig, S. (1994). *The historic expedition to America (1909): Freud, Jung and Hall the king-maker*. St. Louis: Rana House.
Ross, M., & Sicoly, F. (1979). Egocentric biases in availability and attribution. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 880–892.
Sadler-Smith, E. (2012). *Inside intuition.* New York: Routledge.
Schaefer, M., Charkasskiy, L., Denke, C., Spies, C., Heinz, A., Stroehle, A., Song, H., & Bargh, J. A. (2017). *Incidental haptic sensations influence judgment of crimes: Neural underpinnings of embodied cognitions*. Paper presented at the annual meetings of the Cognitive Neuroscience Society, San Francisco, March 2017.
Schaefer, M., Heinze, H.-J., & Rotte, M. (2014). Rough primes and rough conversations: Evidence for a modality-specific basis to mental metaphors. *Social Cognitive and Affective Neuroscience, 9,* 1653–1659.
Schaefer, M., Rotte, M., Heinze, H.-J., & Denke, C. (2015). Dirty deeds and dirty bodies: Embodiment of the Macbeth effect is mapped topographically onto the somatosensory cortex. *Scientific Reports, 5,* 1–11.
Schnall, S., Haidt, J., Clore, G. L., & Jordan, A. H. (2008). Disgust as embodied moral judgment. *Personality and Social Psychology Bulletin, 34,* 1096–1109.
Schneirla, T. C. (1959). An evolutionary and developmental theory of biphasic processes underlying approach and withdrawal. In M. R. Jones (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation* (pp. 1–42). Lincoln, NE: University of Nebraska Press.
Schwarz, N., & Clore, G. (1983). Mood, misattribution, and judgments of well-being: Informative and directive functions of affective states. *Journal of Personality and Social Psychology, 45*, 513–523.
Shalev, I., & Bargh, J. A. (2011). Use of priming-based interventions to facilitate psychological health: Commentary on Kazdin & Blase (2011). *Perspectives on Psychological Science, 6*, 488–492.
Shariff, A. F., Willard, A. K., Andersen, T., & Norenzayan, A. (2016). Religious priming: A meta-analysis with a focus on prosociality. *Personality and Social Psychology Review, 20,* 27–48.
Shaw, A., DeScioli, P., & Olson, K. R. (2012). Fairness versus favoritism in children. *Evolution in Human Behavior, 33,* 736–745.
Shaw, A., & Olson, K. R. (2012). Children discard a resource to avoid inequity. *Journal of Experimental Psychology: General, 141*, 382–395.

Sheeran, P., & Orbell, S. (1999). Implementation intentions and repeated behaviors: Augmenting the predictive validity of the theory of planned behavior. *European Journal of Social Psychology, 29*, 349–370.

Sherif, M., Harvey, O. J., White, B. J., Hood, W. R., & Sherif, C. W. (1954/1961). *Intergroup conflict and cooperation: The Robbers Cave experiment.* Manuscript available online at https://www.free-ebooks.net/ebook/Intergroup-Conflict-and-Cooperation-The-Robbers-Cave-Experiment/pdf?dl&preview.

Shook, N. J., & Clay, R. (2011). Valence asymmetry in attitude formation: A correlate of political ideology. *Social Psychological and Personality Science, 2*, 650–655.

Siegel, J. M. (2009). Sleep viewed as a state of adaptive inactivity. *Nature Reviews Neuroscience, 10*, 747–753.

Simmons, W. K., Martin, A., & Barsalou, L. W. (2005). Pictures of appetizing foods activate gustatory cortices for taste and reward. *Cerebral Cortex, 15*, 1602–1608.

Simpson, J. A., Collins, W. A., & Salvatore, J. E. (2011). The impact of early interpersonal experience on adult romantic relationship functioning: Recent findings from the Minnesota Longitudinal Study of Risk and Adaptation. *Current Directions in Psychological Science, 20*, 355–359.

Simpson, J. A., Collins, W. A., Salvatore, J. E., & Sung, S. (2014). The impact of early personal experience on adult romantic relationship functioning. In M. Mikulincer & P. R. Shaver (Eds.), *Mechanisms of social connection: From brain to group* (pp. 221–234). Washington, DC: American Psychological Association.

Simpson, J. A., Collins, W. A., Tran, S., & Haydon, K. C. (2007). Attachment and the experience and expression of emotions in adult romantic relationships: A developmental perspective. *Journal of Personality and Social Psychology, 92*, 355–367.

Singal, J. (2017). Psychology's racism measuring tool isn't up to the job [Blog post]. Retrieved from http://nymag.com/scienceofus/2017/01/psychologys-racism-measuring-tool-isnt-up-to-the-job.html.

Skinner, B. F. (1971). *Beyond freedom and dignity.* New York: Knopf.

Skitka, L. J., Mullen, E., Griffin, T., Hutchinson, S., & Chamberlin, B. (2002). Dispositions, ideological scripts, or motivated correction? Understanding ideological differences in attributions for social problems. *Journal of Personality and Social Psychology, 83*, 470–487.

Slater, A., Bremner, G., Johnson, S. P., Sherwood, P., Hayes, R., & Brown, E. (2000). Newborn infants' preference for attractive faces: The role of internal and external facial features. *Infancy, 1*, 265–274.

Slepian, M. L., Young, S. G., Rule, N. O., Weisbuch, M., & Ambady, N. (2012). Embodied impression formation: Trust judgments and motor cues to approach and avoidance. *Social Cognition, 30*, 232–240.

Slotter, E. B., & Gardner, W. L. (2010). Can you help me become the "me" I want to be? The role of goal pursuit in friendship formation. *Self and Identity, 10*, 231–247.

Snyder, P. J., Kaufman, R., Harrison, J., & Maruff, P. (2010). Charles Darwin's emotional expression "experiment" and his contribution to modern neuropharmacology. *Journal of the History of the Neurosciences, 19*, 158–170.

Snyder, M., Tanke, E. D., & Berscheid, E. (1977). Social perception and interpersonal

behavior: On the self-fulfilling nature of social stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 35,* 656–666.

Solarz, A. (1960). Latency of instrumental responses as a function of compatibility with the meaning of eliciting verbal signs. *Journal of Experimental Psychology, 59,* 239–245.

Sommers, S. R. (2006). On racial diversity and group decision-making: Identifying multiple effects of racial composition on jury deliberations. *Journal of Personality and Social Psychology, 90,* 597–612.

Sperling, G. (1960). The information available in brief visual presentations. *Psychological Monographs: General and Applied, 74,* 1–29.

Steele, C. M., & Aronson, J. (1995). Stereotype threat and the intellectual test performance of African Americans. *Journal of Personality and Social Psychology, 69,* 797–811.

Stewart, B. D., & Payne, B. K. (2008). Bringing automatic stereotyping under control: Implementation intentions as efficient means of thought control. *Personality and Social Psychology Bulletin, 34,* 1332–1345.

Stickgold, R., Malia, A., Maguire, D., Roddenberry, D., & O'Connor, M. (2000, October 13). Replaying the game: Hypnagogic images in normal and amnesics. *Science, 290,* 350–353.

Stone, J., Lynch, C. I., Sjomeling, M., & Darley, J. M. (1999). Stereotype threat effects on Black and White athletic performance. *Journal of Personality and Social Psychology, 77,* 1213–1227.

Storey, S., & Workman, L. (2013). The effects of temperature priming on cooperation in the iterated prisoner's dilemma. *Evolutionary Psychology, 11,* 52–67.

Stroop, J. R. (1935). Studies of interference in serial verbal reactions. *Journal of Experimental Psychology, 18,* 643–662.

Tajfel, H., Billig, M. G., Bundy, R. P., & Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behavior. *European Journal of Social Psychology, 1,* 149–177.

Tang, Y.-Y., Tang, R., & Posner, M. I. (2013). Brief meditation training induces smoking reduction. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 110,* 13971–13975.

Tangney, J. P., Baumeister, R. F., & Boone, A. L. (2004). High self-control predicts good adjustment, less pathology, better grades, and interpersonal success. *Journal of Personality, 72,* 271–324.

Todorov, A., Mandisodza, A. N., Goren, A., & Hall, C. C. (2005). Inferences of competence from faces predict election outcomes. *Science, 308,* 1623–1626.

Tooby, J., & Cosmides, L. (1990). The past explains the present: Emotional adaptations and the structure of ancestral environments. *Ethology and Sociobiology, 11,* 375–424.

Tooby, J., & Cosmides, L. (2005). Conceptual foundations of evolutionary psychology. In D. Buss (Ed.), *The handbook of evolutionary psychology* (pp. 5–67). Hoboken, NJ: Wiley.

Troisi, J. D., & Gabriel, S. (2011). Chicken soup really is good for the soul: "Comfort food" fulfills the need to belong. *Psychological Science, 22,* 747–753.

Tuchman, B. (1962). *The guns of August.* New York: Random House.

Turk-Browne, N. B., Jungé, J. A., & Scholl, B. J. (2005). The automaticity of visual statistical learning. *Journal of Experimental Psychology: General, 134*, 552–564.

Turk-Browne, N. B., Scholl, B. J., Chun, M. M., & Johnson, M. K. (2009). Neural evidence of statistical learning: Efficient detection of visual regularities without awareness. *Journal of Cognitive Neuroscience, 21*, 1934–1945.

Turk-Browne, N. B., Scholl, B. J., Johnson, M. K., & Chun, M. M. (2010). Implicit perceptual anticipation triggered by statistical learning. *Journal of Neuroscience, 30*, 11177–11187.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science, 184,* 1124–1131.

Uhlmann, E. L., Poehlman, T. A., & Bargh, J. A. (2009). American moral exceptionalism. In J. Jost, A. Kay, & H. Thorisdottir (Eds.), *Social and psychological bases of ideology and system justification* (pp. 27–52). New York: Oxford.

U.S. Department of Defense. (2013). *2012 workplace and gender relations survey of active duty members.* (Note No. 2013–007). Washington, D. C.: Retrieved from http://www.sapr.mil/public/docs/research/2012_Workplace_and_Gender_Relations_Survey_of_Active_Duty_Members-Survey_Note_and_Briefing.pdf.

Van Baaren, R. B., Holland, R. W., Steenaert, B., & van Knippenberg, A. (2003). Mimicry for money: Behavioral consequences of imitation. *Journal of Experimental Social Psychology, 39,* 393–398.

Van Bavel, J. J., & Cunningham, W. A. (2009). Self-categorization with a novel mixed-race group moderates automatic social and racial biases. *Personality and Social Psychology Bulletin, 35,* 321–335.

Van Koningsbruggen, G. M., Stroebe, W., Papies, E. K., & Aarts, H. (2011). Implementation intentions as goal primes: Boosting self-control in tempting environments. *European Journal of Social Psychology, 41,* 551–557.

Von Hartmann, E. (1884/1931). *Philosophy of the unconscious—Speculative results according to the inductive method of physical science*. Translated by W. C. Coupland (based on the 9th German edition of 1884). New York: Harcourt, Brace.

Vygotsky, L. S. (1934/1962). *Thought and language* (E. Hanfmann & G. Vakar, Trans.). Cambridge, MA: MIT Press. (Original work published 1934.)

Wallace, K. (2016, September 9). The more alcohol ads kids see, the more alcohol they consume. CNN. http://www.cnn.com/2016/09/07/health/kids-alcohol-ads-impact-underage-drinking/index.html.

Walton, G., Cohen, G., Cwir, D., & Spencer, S. J. (2012). Mere belonging: The power of social connections. *Journal of Personality and Social Psychology, 102*, 513–532.

Wang, Y. C., McPherson, K., Marsh, T., Gortmaker, S. L, & Brown, M. (2011, August 27). Health and economic burden of the projected obesity trends in the USA and the UK. *Lancet, 378,* 815–825.

Watson, J. B. (1913). Psychology as the behaviorist views it. *Psychological Review, 20,* 158–177.

Wegner, D. M. (1994). Ironic processes of mental control. *Psychological Review, 101,* 34–52.

Weingarten, E., Chen, Q., McAdams, M., Yi , J., Hepler, J., & Albarracin, D. (2016).

From primed concepts to action: A meta-analysis of the behavioral effects of incidentally-presented words. *Psychological Bulletin, 142*, 472–497.

Wiers, R. W., Eberl, C., Rinck, M., Becker, E., & Lindenmeyer, J. (2011). Re-training automatic action tendencies changes alcoholic patients' approach bias for alcohol and improves treatment outcome. *Psychological Science, 22,* 490–497.

Weisbuch, M., Pauker, K., & Ambady, N. (2009). The subtle transmission of race bias via televised nonverbal behavior. *Science, 326*, 1711–1714.

Welsh, D. T., & Ordonez, L. D. (2014). Conscience without cognition: The effects of subconscious priming on ethical behavior. *Academy of Management Journal, 57,* 723–742.

Whyte, L. L. (1960). *The unconscious before Freud*. New York: Basic Books.

Wicklund, R. A., & Gollwitzer, P. M. (1982). *Symbolic self-completion theory.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Wieber, F., Gollwitzer, P. M., & Sheeran, P. (2014). Strategic regulation of mimicry effects by implementation intentions. *Journal of Experimental Social Psychology, 53*, 31–39.

Williams, K. D., & Jarvis, B. (2006). Cyberball: A program for use in research on interpersonal ostracism and acceptance. *Behavioral Research Methods, 38,* 174–180.

Williams, L. E., & Bargh, J. A. (2008). Experiencing physical warmth influences interpersonal warmth. *Science, 322*, 606–607.

Williams, L. E., & Poehlman, T. A. (2017). Conceptualizing consciousness in consumer research. *Journal of Consumer Research.* Digitally published August 2016. doi: 10.1093/jcr/ucw043.

Williams, M. J., Gruenfeld, D. H., & Guillory, L. E. (2016, in press). Sexual aggression when power is new: The effects of acute high power on chronically low-power individuals. *Journal of Personality and Social Psychology.*

Willis, J., & Todorov, A. (2006). First impressions: Making up your mind after 100 ms exposure to a face. *Psychological Science, 17*, 592–598.

Wilson, T. D. (2002). *Strangers to Ourselves: Discovering the Adaptive Unconscious*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Wilson, T. D., & Brekke, N. (1994). Mental contamination and mental correction: Unwanted influences on judgments and evaluations. *Psychological Bulletin, 116,* 117–142.

Wilson, T. D., & Schooler, J. W. (1991). Thinking too much: Introspection can reduce the quality of preferences and decisions. *Journal of Personality and Social Psychology, 60,* 181–192.

Wiltermuth, S. S., & Heath, C. (2009). Synchrony and cooperation. *Psychological Science, 20,* 1–5.

Wolf, S. (1994). *Freedom within reason.* New York: Oxford University Press.

Wood, W., & Ruenger, D. (2016). Psychology of habit. *Annual Review of Psychology, 67,* 280–314.

Xu, A. J., Schwarz, N., & Wyer Jr., R. S. (2015). Hunger promotes acquisition of nonfood objects. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 112*, 2688–2692.

Zajonc, R. B. (1968). The attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology, 9,* Monograph Supplement 2, part 2, pp. 1–27.

Zajonc, R. B. (1980). Feeling and thinking: Preferences need no inferences. *American Psychologist, 35,* 151–175.
Zajonc, R. B., Adelmann, P. K., Murphy, S. T., & Niedenthal, P. M. (1987). Convergence in the physical appearance of spouses. *Motivation and Emotion, 11,* 335–346.
Zaval, L., Keenan, E. A., Johnson, E. J., & Weber, E. U. (2014). How warm days increase belief in global warming. *Nature: Climate Change, 4,* 143–147.
Zdaniuk, A., & Bobocel, D. R. (2013). The automatic activation of (un)fairness behavior in organizations. *Human Resource and Management Review, 23,* 254–265.
Zebrowitz, L., & Montepare, J. (2015). Faces and first impressions. In G. Borgida & J. Bargh (Eds.), *Handbook of Personality and Social Psychology* (Vol. 1, Attitudes and Social Cognition). Washington, DC: American Psychological Association.
Zhong, C.-B., & DeVoe, S. E. (2010). You are how you eat: Fast food and impatience. *Psychological Science, 21,* 619–622.
Zhong, C.-B., & Leonardelli, G. J. (2008). Cold and lonely: Does social exclusion literally feel cold? *Psychological Science, 19,* 838–842.
Zhong, C.-B., & Liljenquist, K. (2006). Washing away your sins: Threatened morality and physical cleansing. *Science, 313,* 1451–1452.
Zillmann, D., Johnson, R. C., & Day, K. D. (1974). Attribution of apparent arousal and proficiency of recovery from sympathetic activation affecting excitation transfer to aggressive behavior. *Journal of Experimental Social Psychology, 10,* 503–515.